地域情報サービス事業者の連携による競争促進に関する調査

報告書

平成 23 年 2 月

四国経済産業局

調査要綱

1. 調査目的(概要)

情報サービス産業の市場は、全体の売上高の約 7 割が東京、神奈川を中心とする首都圏に所在する大手情報サービス事業者に集中する極端な偏在構造。地域の情報サービス事業者の多くは、首都圏大手の事業者の傘下となり、下請け的役割に終始するビジネスモデルである。特に、営業部門が手薄となる小規模な情報サービス事業者にあっては、その一方、地域の情報システムユーザ企業にとっては、このような市場構造の中、地域の情報サービス事業者による比較的安価で良質なＩＴソリューションの提供機会を逸しており、地域での情報サービスの充足度を高める上でも情報サービス市場の競争環境の整備は重要な課題である。

このような中、四国経済産業局では、地域の小規模な情報サービス事業者の連携による営業力や信用力の補完、得意分野を相互に活かした共同開発などを目的とした連携のあり方を検討する勉強会を開催するなど競争促進の取り組み進めており、その成果として、複数社による連携が進みつつある。

しかし、四国地域の情報システムユーザ企業におけるシステム調達の現状については、詳細な調査が行われておらず、地域情報サービス市場の競争促進するためには、地域の情報サービス事業者に対するニーズなどを含め、市場環境を調査、把握する必要がある。

よって、本調査では、情報サービス事業者の連携による競争促進の取り組みを進めるため、研究会を組織し連携のための条件整備の検討を進めるとともに、地域情報サービス市場の競争環境の実態について調査し、地域の情報サービス事業者の利用を妨げている要因などについて調査、分析する。

なお、本調査は、小規模情報サービス事業者の連携による競争促進のモデルケースづくりを念頭に実施し、その成果は地域情報サービス業の競争促進策として提言を行う。

2. 調査内容及び実施方法

(1) 地域情報サービス市場における競争阻害要因の調査

四国地域内の情報システムユーザ企業（製造業、サービス業ほか）を２０００社程度ピックアップし、情報システムの調達先、調達先選定の理由、四国地域の情報サービス事業者への発注実績の有無などについてアンケート（一部、ヒアリング）を行い、地域の情報サービス事業者の利用を妨げている要因を含め、地域情報サービス市場の競争環境の実態について調査、把握する。

(2) 地域の情報サービス事業者の連携による競争促進の先進事例調査

四国域外の地域情報サービス事業者等が連携し、信用力や営業力を補完し合い、地域情報サービス市場における競争促進に成功している事例について、ヒアリング調査を行い、成功の要因について分析する。

(3) 情報サービス事業者による競争促進のための研究会の開催

上記の競争阻害要因の調査、先進事例調査を踏まえ、地域の情報サービス事業者等で構成される研究会を組織し、地域の情報サービス市場の競争促進を図るため、小規模事業者の連携による競争促進のモデルケースづくりを念頭に連携のあり方について検討する。

研究会は専門家を講師として招聘するなどして３回開催する。

(4) 地域における情報サービス事業の競争促進策提言

(1)～(3)の調査等の結果に基づき、地域情報サービス業の競争促進策の提言を行う。

目次

調査要綱 2
第 1 章 地域情報サービス市場における競争阻害要因の調査 6
1-1 四国地域 情報システムユーザ企業 2000 社アンケート調査結果 6
1-2 調査概要 6
1-3 調査結果 6
1-3-1 業種構成 7
1-3-2 基幹系情報システムの調達実績 7
1-3-3 四国地域ＩＴベンダに対する評価 19
1-3-4 四国地域ＩＴベンダから調達を行わない理由 25
1-3-5 直近に導入した基幹系情報システムの概要（内容、コスト、調達先 等） 27
1-3-6 その他（情報システムの調達、導入、運用に関するご意見・ご要望） 32
1-4 四国地域 情報システムユーザ企業 詳細ヒアリング結果 32
1-4-1 詳細ヒアリング結果概要 32
1-4-2 運輸業(貨物運送) 33
1-4-3 卸売業 34
1-4-4 製造業(産業機械) 34
1-4-5 製造業(食品) 35
1-4-6 運輸業(鉄道) 36
1-4-7 製造業(製本・印刷) 37
1-4-8 金融業 37
1-4-9 サービス業(清掃・産廃) 38
第 2 章 地域の情報サービス事業者の連携による競争促進の先進事例調査 39
2-1 調査概要 39
2-2 調査結果 39
2-2-1 【北海道地域】社団法人 北海道 IT 推進協会 39
2-2-2 【北海道地域】一般社団法人 北海道情報システム産業協会(HISA) 42
2-2-3 【北海道地域】旭川情報産業事業協同組合 45
2-2-4 【中部地域】中部アイティ協同組合 48
2-2-5 【神戸地域】NPO 法人 チーム IT 神戸 52
第 3 章 情報サービス事業者による競争促進のための研究会の開催 57
3-1 研究会概要 57
3-2 第１回研究会（IT ベンダ連携気づきセミナー） 57
3-2-1 第１回研究会概要 57

3-2-2 第１回研究会詳細 58
3-3 第２回研究会（第２回 IT ベンダ連携気づきセミナー） 75
3-3-1 第２回研究会概要 75
3-3-2 第２回研究会詳細 77
3-4 第３回研究会（第３回 IT ベンダ連携気づきセミナー） 90
3-4-1 第３回研究会概要 90
3-4-2 第３回研究会詳細 92
第 4 章 地域における情報サービス事業の競争促進策提言 101
4-1 競争促進策提言 101
4-1-1 アンケート調査等における特記すべき事項 101
4-1-2 地域 IT ベンダの知名度アップ 102
4-1-3 地域 IT ベンダの総合力アップ 102
第 5 章 補足資料 105
5-1 補足資料 105
5-1-1 四国地域 情報システムユーザ企業 2000 社アンケート調査用紙
5-1-2 第１回研究会　講演資料
5-1-3 第２回研究会　講演資料
5-1-4 第３回研究会　講演資料

第1章 地域情報サービス市場における競争阻害要因の調査

1-1 四国地域 情報システムユーザ企業 2000 社アンケート調査結果

1-2 調査概要

四国地域内の情報システムユーザ企業（製造業、サービス業ほか）2000 社に対し、基幹系情報システムの調達状況について、次の抽出条件でアンケート調査を実施した。

① 四国 4 県から 500 社ずつ抽出
② 業種横断的にまんべんなく抽出
③ 売上(年商)が各業種の上位にある会社を抽出
④ 本社機能が四国内に存在する会社
⑤ ソフトウェア業、情報サービス業、官公庁、地方自治体は除外

アンケートを送付するユーザ企業リストは、上記の条件で民間調査会社から入手した。

アンケートは、郵送した書面によって調査を行い、回収率を向上させるため、回答のないユーザ企業に対しハガキによる督促を行った。

＜アンケート概要＞

調査名称：地域における情報サービス市場に関する調査
調査対象：四国地域内の情報システムユーザ企業
調査方法：郵送による発送及び回収による調査
調査内容：
・基幹系情報システムの導入で地域の情報サービス事業者からの調達実績
・地域の情報サービス事業者に対する評価
・地域の情報サービス事業者からの調達実績がない場合は、その理由
・直近に導入した基幹系情報システムの概要（内容、コスト、調達先）
実施期間：2010 年 9 月 17 日～2010 年 10 月 15 日
有効回答数：470 社(回収率 23.5%)

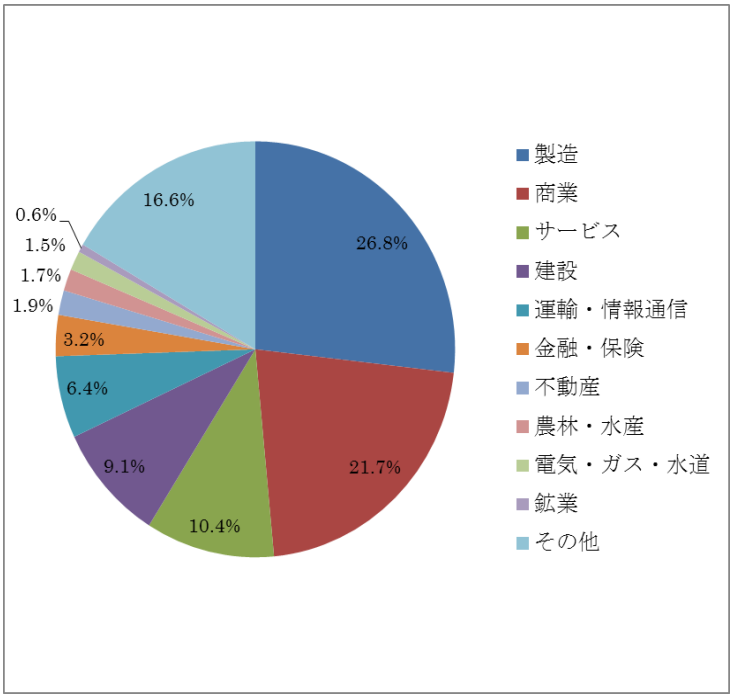
1-3 調査結果

アンケート調査結果を以下に示す。

1-3-1 業種構成

回答企業の業種構成は、製造業(26.8%)、商業[小売、卸売等](21.7%)、サービス業(10.4%)の順となっている。

業種	*企業数*
製造	126
商業	102
サービス	49
建設	43
運輸・情報通信	30
金融・保険	15
不動産	9
農林・水産	8
電気・ガス・水道	7
鉱業	3
その他	78
合計	*470*



1-3-2 基幹系情報システムの調達実績

※　基幹系情報システムとは、企業の情報システムのうち、業務内容と直接に関わる販売や在庫管理、財務などを扱うものとする。

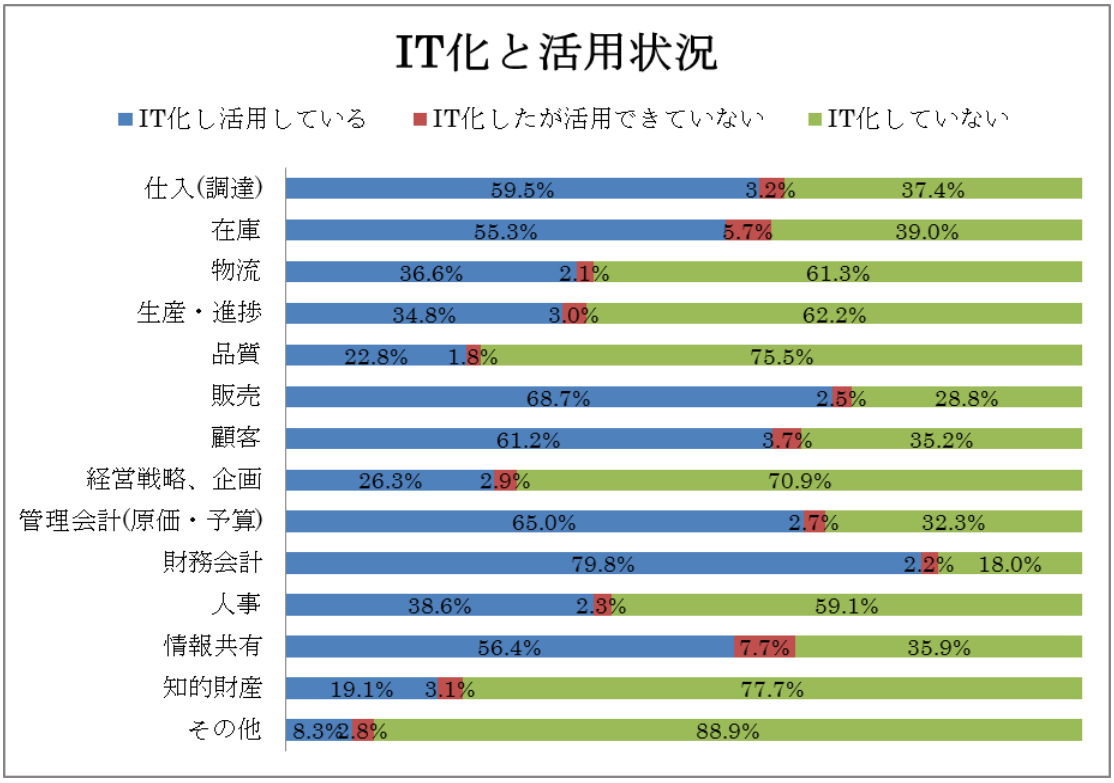
※　四国地域に本社を置く情報サービス事業者のことを「四国地域 IT ベンダ」と呼ぶ。

(1) IT 化と情報活用状況

「仕入（調達）」、「在庫」、「販売」、「顧客」、「管理会計」、「財務会計」、「情報共有」については、「IT 化し活用をしている」 と 50%以上の企業が回答し、IT 化が進んでいる。

「品質」、「経営戦略・企画」、「知的財産」については、「IT 化し活用をしている」と答えた企業が、それぞれ、22.8%、26.3%、19.1%となっており、IT 化が行われていない企業が多い。

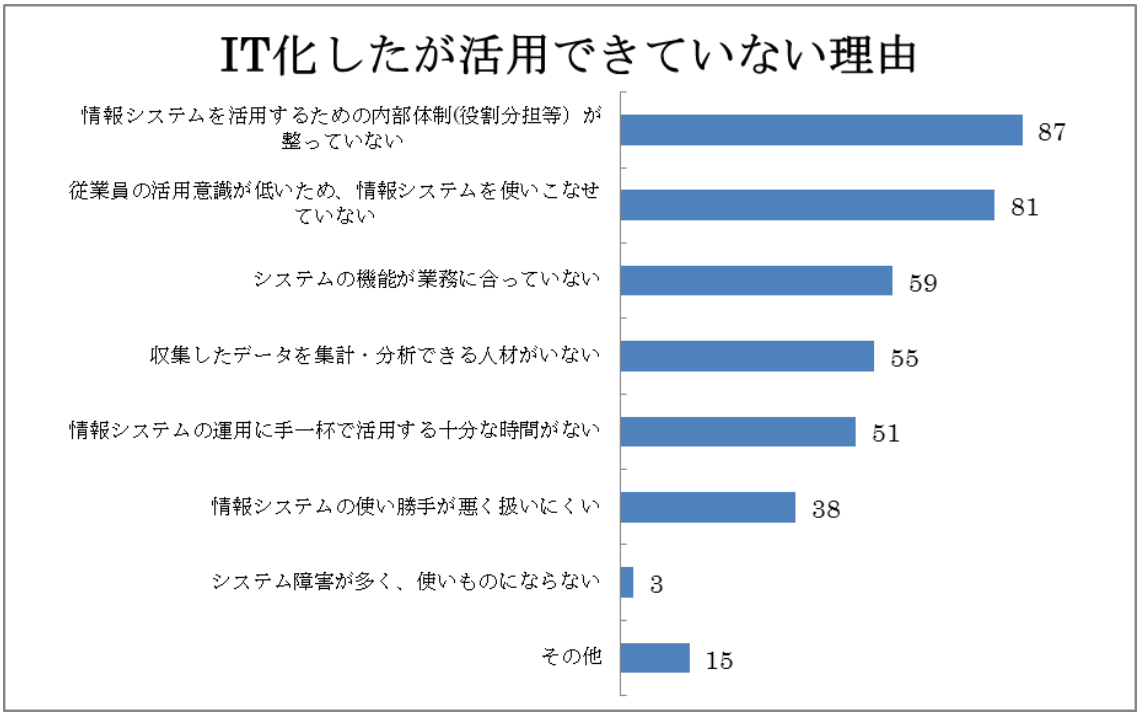
適用分野	*IT 化し活用している*	*IT 化したが活用できていない*	*IT 化していない*
仕入(調達)	264	14	166
在庫	244	25	172
物流	156	9	261
生産・進捗	138	12	247
品質	91	7	302
販売	305	11	128
顧客	268	16	154
経営戦略、企画	110	12	297
管理会計(原価・予算)	286	12	142
財務会計	359	10	81
人事	168	10	257
情報共有	248	34	158
知的財産	79	13	321
その他	3	1	32



⑵ IT 化したが活用できていない理由(複数回答)

IT 化したが活用できていない理由は、「情報システムを活用するための内部体制(役割分担等)が整っていない」(87)、「従業員の活用意識が低いため、情報システムを使いこなせていない」(81) が多く、企業側の事情が主な原因となっている。

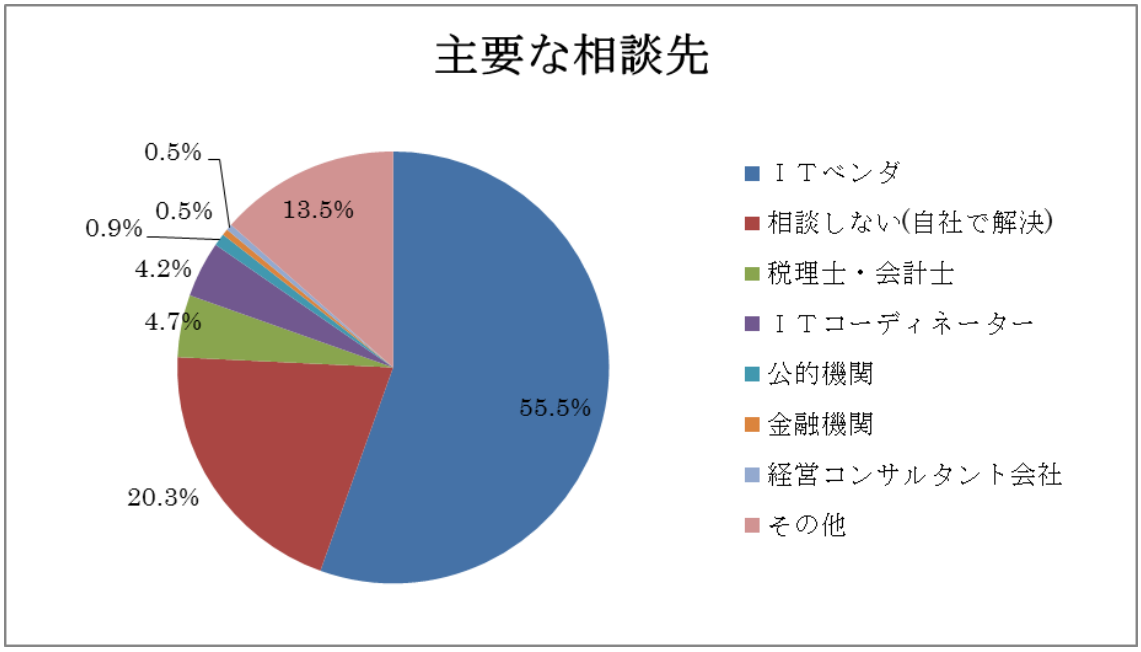
情報システムを活用するための内部体制(役割分担等)が整っていない	87
従業員の活用意識が低いため、情報システムを使いこなせていない	81
システムの機能が業務に合っていない	59
収集したデータを集計・分析できる人材がいない	55
情報システムの運用に手一杯で活用する十分な時間がない	51
情報システムの使い勝手が悪く扱いにくい	38
システム障害が多く、使いものにならない	3
その他	15



(3) 主要な相談先

基幹系情報システムを調達する際に最もよく相談するのは、IT ベンダ（55.5%)が最も多く、次に相談しない（自社解決）（20.3%)が多く、経営コンサルタント会社(0.5%)や公的機関(0.9%)などに相談するケースは非常に少ない。

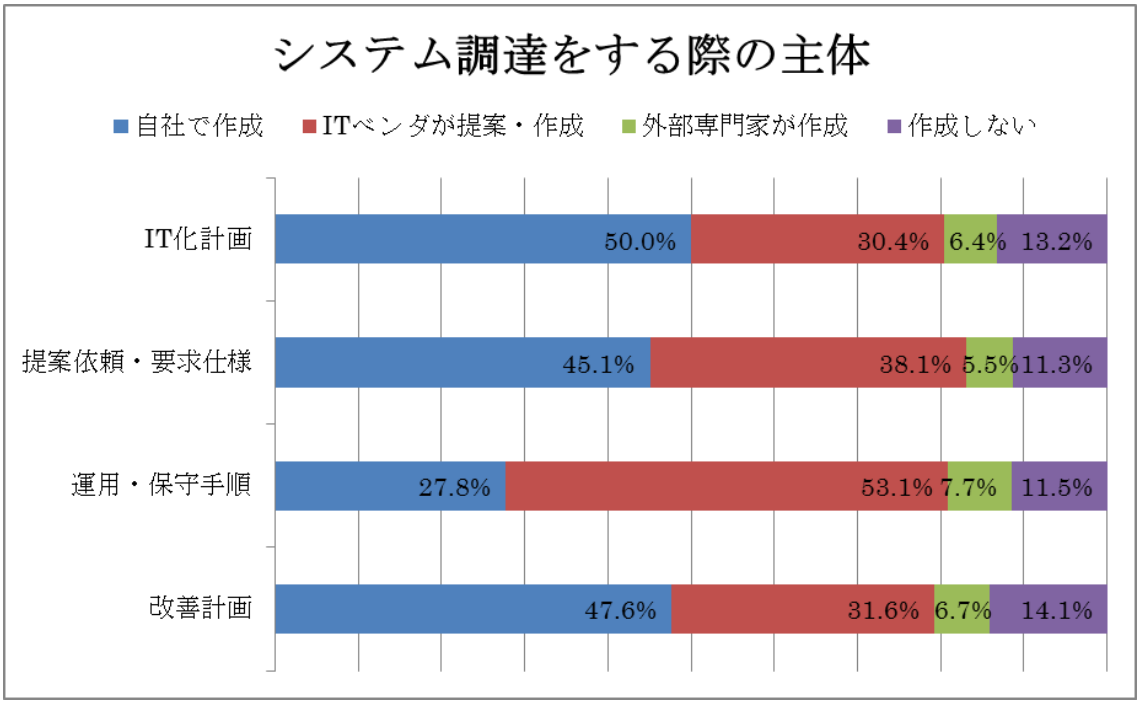
ITベンダ	238
相談しない(自社で解決)	87
税理士・会計士	20
ITコーディネーター	18
公的機関	4
金融機関	2
経営コンサルタント会社	2
その他	58



(4) システム調達をする際の主体

基幹系情報システムを調達する際の「IT 化計画」、「提案依頼・要求仕様」及び「改善計画」に係る主体については、「自社で作成」、「IT ベンダが提案・作成」、「作成しない」、「外部専門家が作成」の順に多い。「運用・保守手順」に係る主体については、「IT ベンダが提案・作成」、「自社で作成」、「作成しない」、「外部専門家が作成」の順に多くなっている。

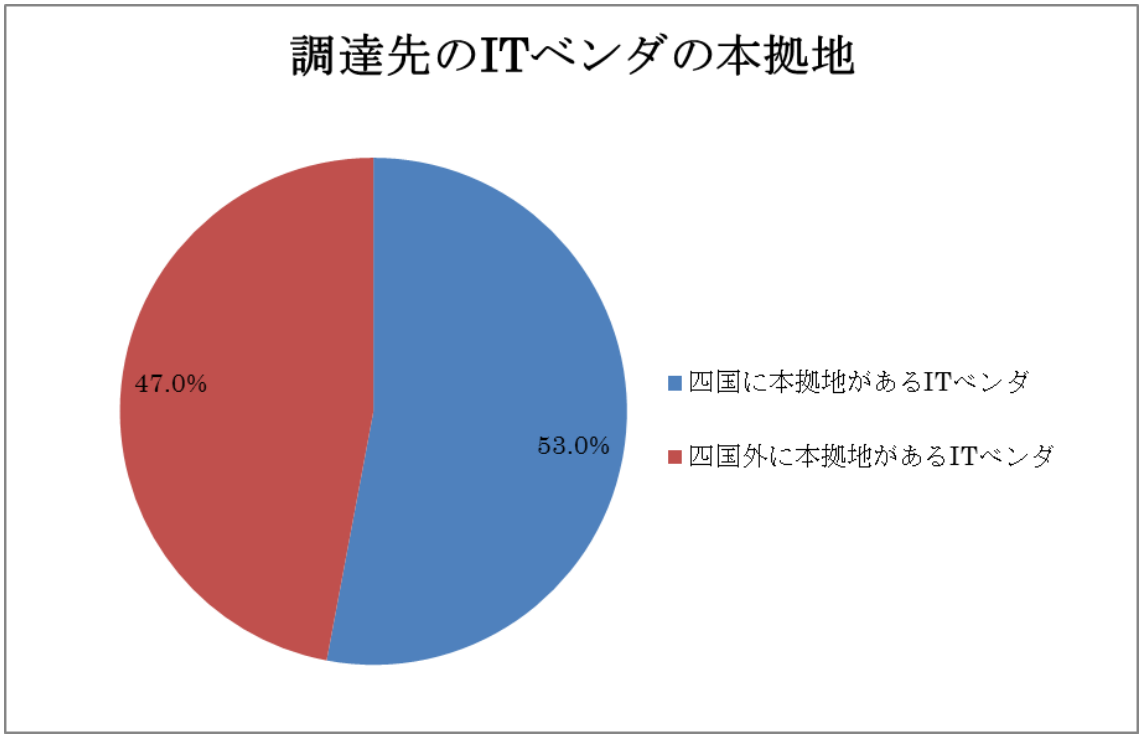
計画・実施内容	*主体となる側*			
	自社で作成	*IT ベンダが提案・作成*	*外部専門家が作成*	*作成しない*
IT 化計画	212	129	27	56
提案依頼・要求仕様	187	158	23	47
運用・保守手順	116	222	32	48
改善計画	199	132	28	59



(5) 調達先 IT ベンダの本拠地

基幹系情報システムを調達するのにたよりにしている IT ベンダは、四国に本拠地がある IT ベンダ(53.0%)の方が少し多い。

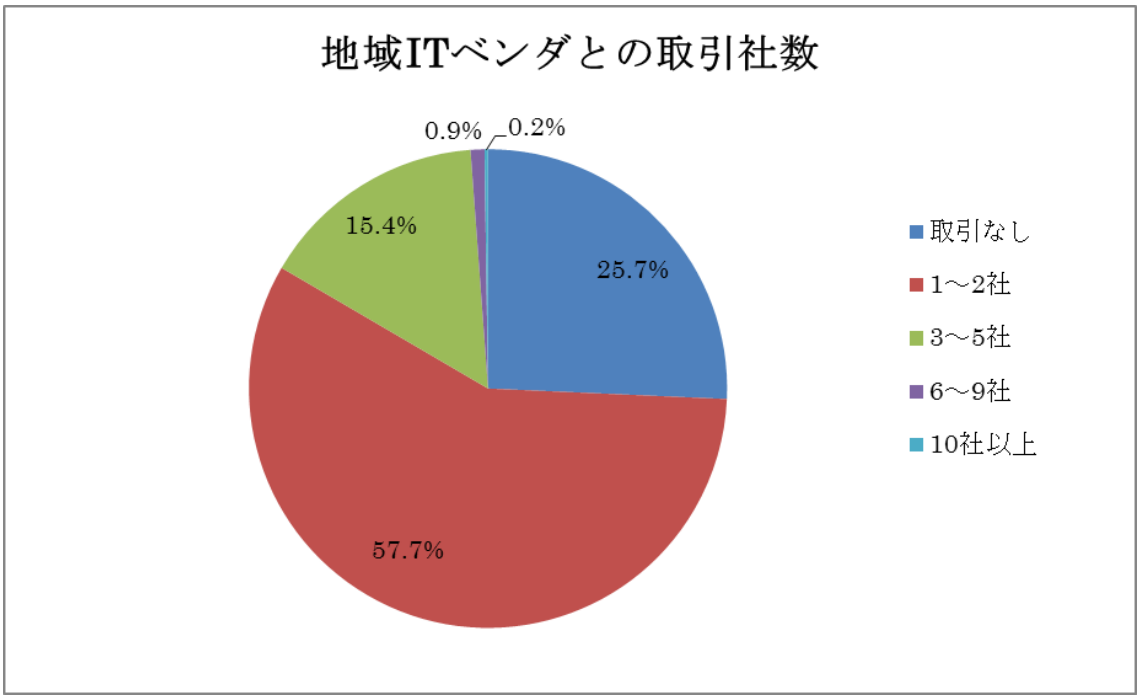
四国に本拠地がある IT ベンダ	197
四国外に本拠地がある IT ベンダ	175



(6) 地域 IT ベンダとの取引社数

情報システムの調達に関しては、四国地域 IT ベンダとの取引が「１～２社」となっている企業の割合が最も多く過半数を超え(57.7%)、次に、「３～５社」と取引している企業が多い（15.4%)。一方で、取引がない企業は、約 4 分の 1(25.7%)を占めている。

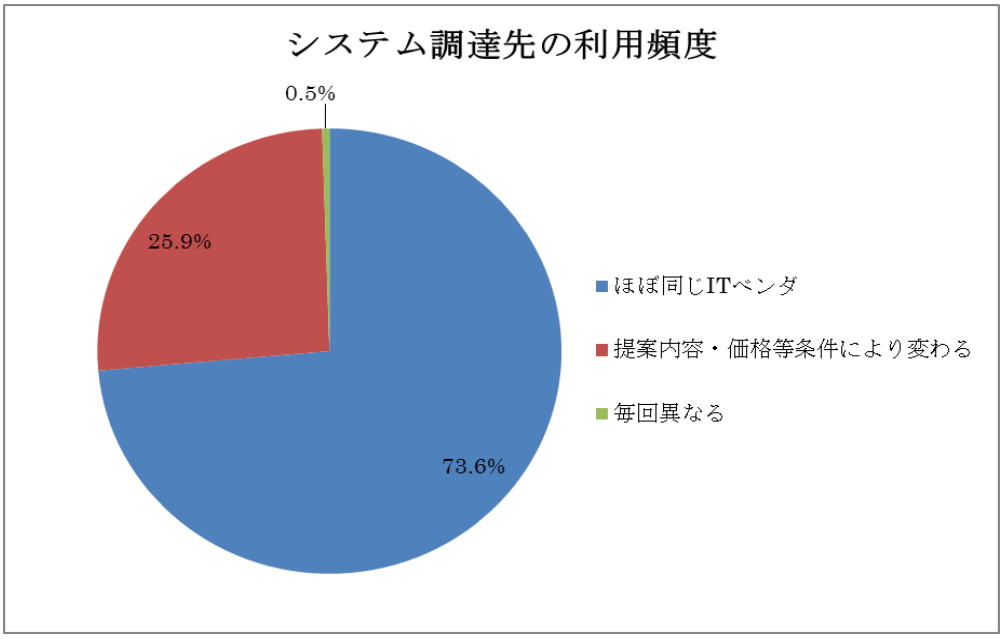
取引なし	110
1～2 社	247
3～5 社	66
6～9 社	4
10 社以上	1



(7) システム調達先の利用頻度

基幹系情報システムの調達先に関して、「ほぼ同じ IT ベンダ」と回答した企業が 73.6%、「提案内容・価格等条件により変わる」と回答した企業が 25.9%を占めている。

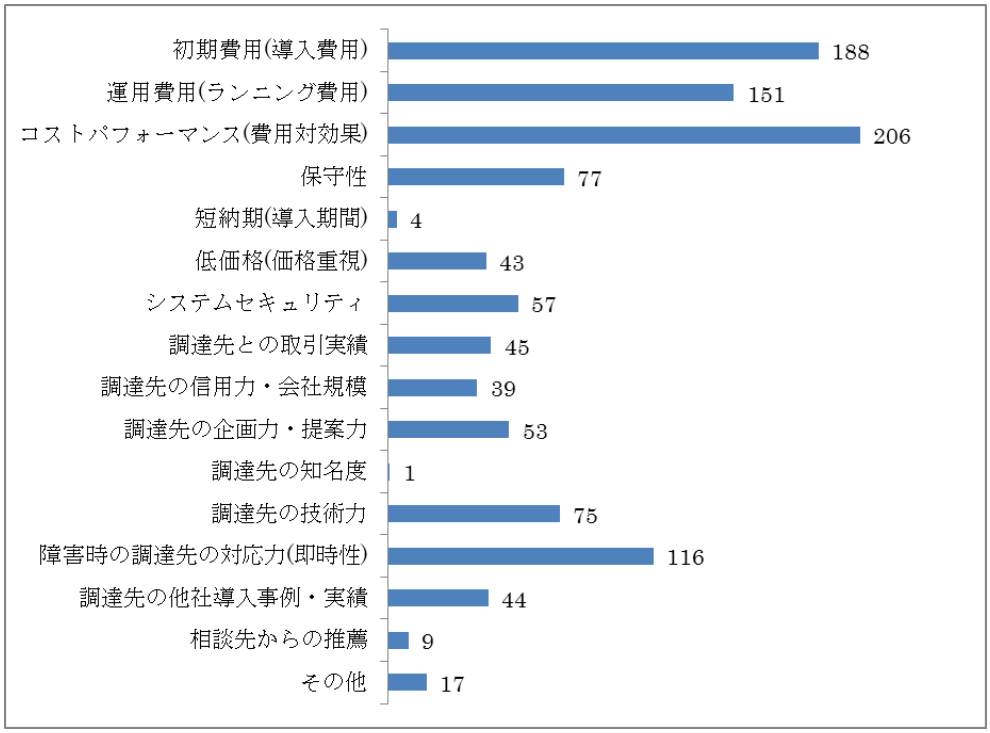
ほぼ同じ IT ベンダ	290
提案内容･価格等条件により変わる	102
毎回異なる	2



(8) 基幹系情報システムの調達方針（複数回答）

基幹系情報システムを調達する際の調達方針（調達時に重視する要素）については、初期費用（188)、運用費用（151）やコストパフォーマンス（206）の回答が多く、調達にあたっては費用の面を最も重視し、次に、障害時の調達先の対応力（116)、保守性（77）やシステムセキュリティ（57）を重視していることがうかがえる。

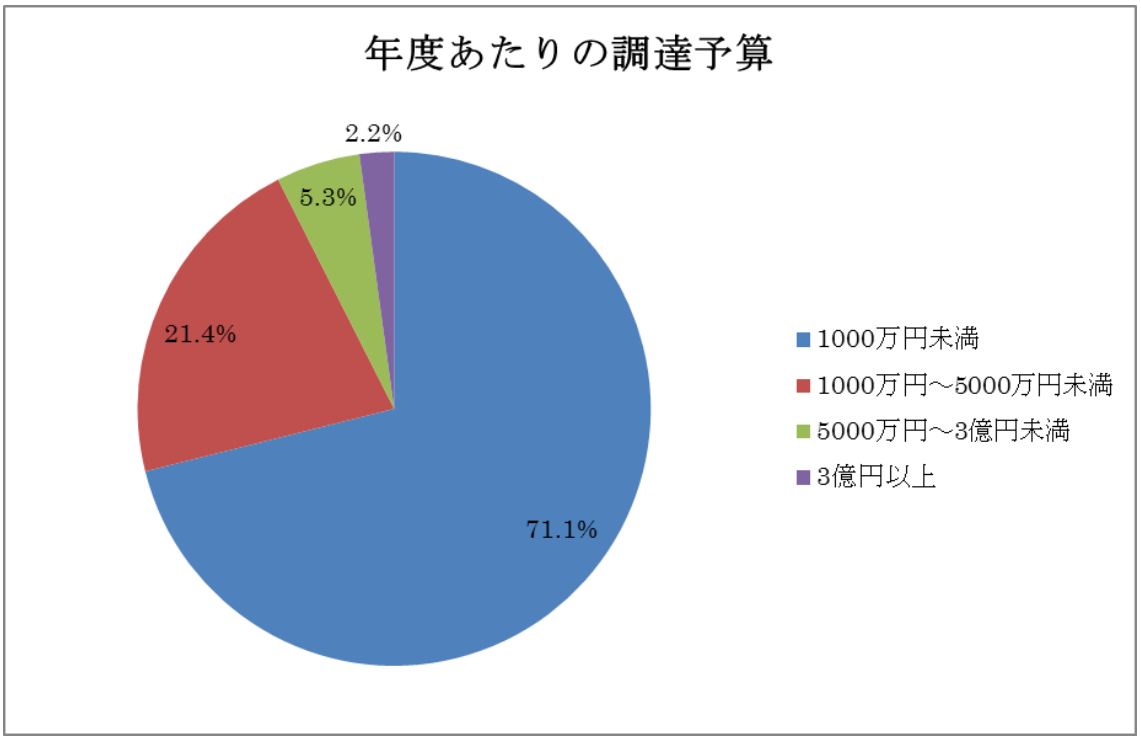
初期費用(導入費用)	188
運用費用(ランニング費用)	151
コストパフォーマンス(費用対効果)	206
保守性	77
短納期(導入期間)	4
低価格(価格重視)	43
システムセキュリティ	57
調達先との取引実績	45
調達先の信用力・会社規模	39
調達先の企画力・提案力	53
調達先の知名度	1
調達先の技術力	75
障害時の調達先の対応力(即時性)	116
調達先の他社導入事例・実績	44
相談先からの推薦	9
その他	17



⑼ 年度あたりの調達予算

直近の年度あたりの情報システム全体の調達予算について、1000 万円未満と回答した企業が 71.1%、1000 万円～5000 万円未満と回答した企業が 21.4%を占めている。

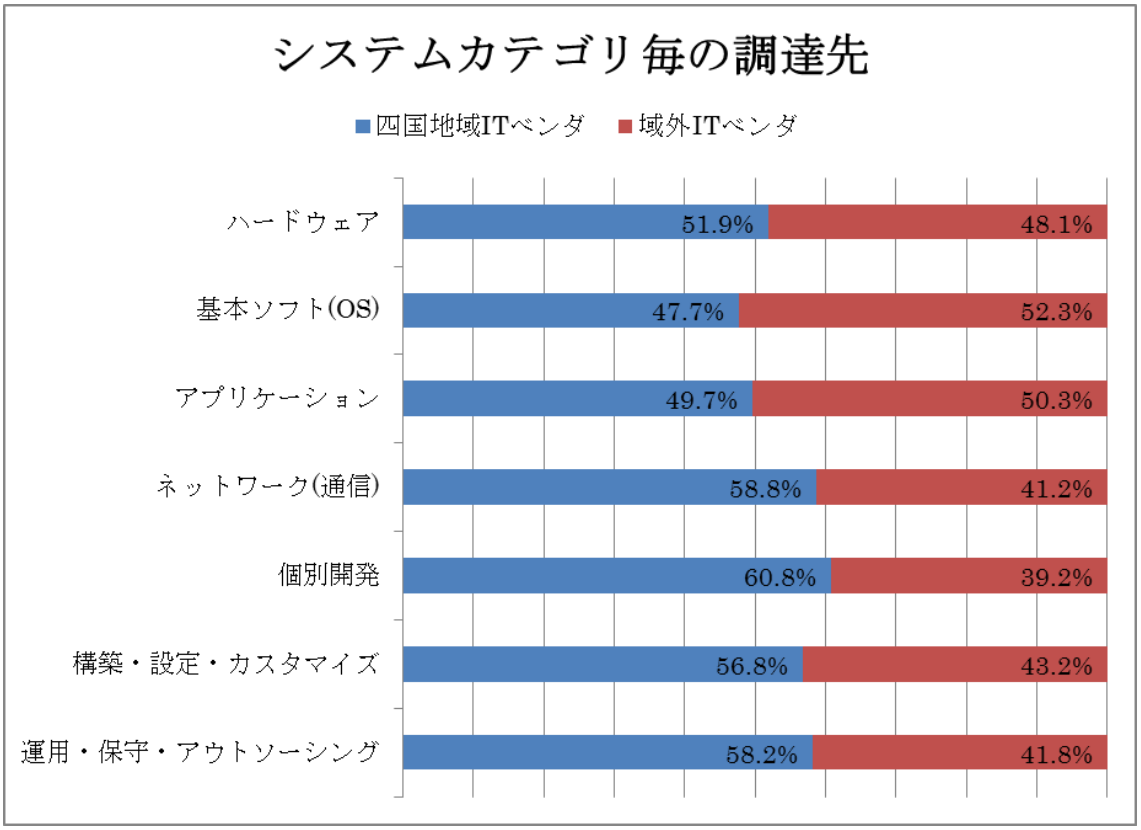
1000 万円未満	295
1000 万円～5000 万円未満	89
5000 万円～3 億円未満	22
3 億円以上	9



(10) システムカテゴリ毎の調達先

情報システムのカテゴリごとの主な調達先は、ハードウェア（51.9%）、ネットワーク(通信)（58.8%）、個別開発（60.8%）、構築・設定・カスタマイズ（56.8%）、運用・保守・アウトソーシング（58.2%）について、四国地域 IT ベンダと回答した企業が多い。

	四国地域 IT ベンダ	*域外 IT ベンダ*
ハードウェア	182	169
基本ソフト(OS)	164	180
アプリケーション	163	165
ネットワーク(通信)	191	134
個別開発	180	116
構築・設定・カスタマイズ	179	136
運用・保守・アウトソーシング	191	137

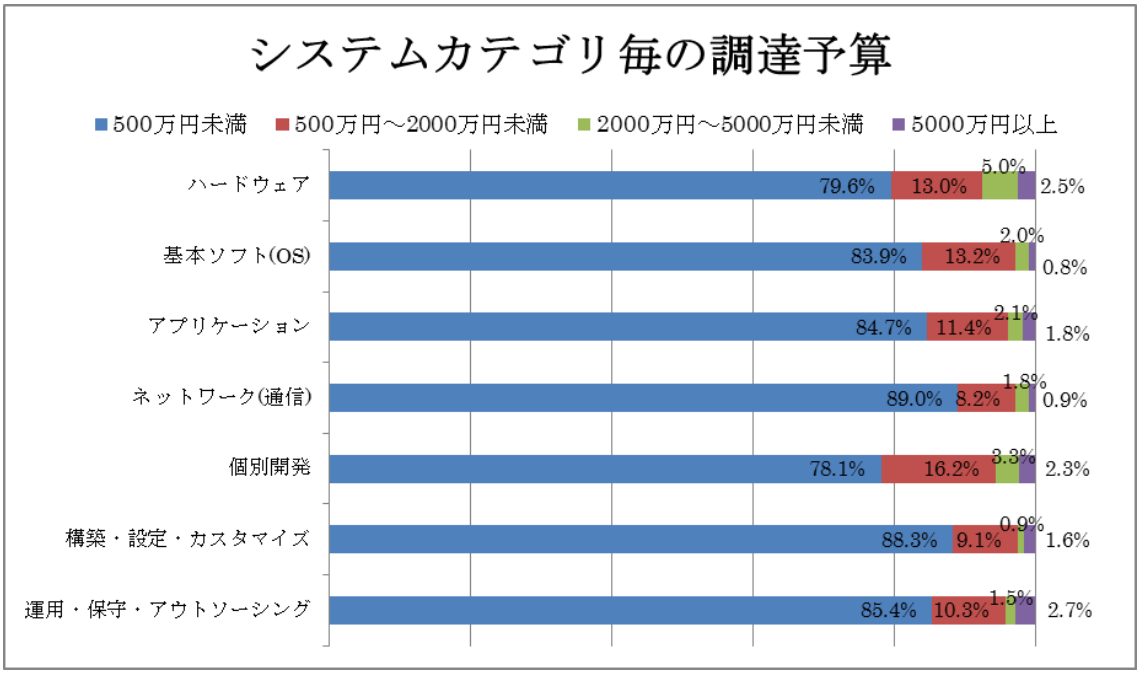


(11) システムカテゴリ毎の調達予算

情報システムのカテゴリごとの直近年度あたり調達予算は、どのカテゴリでも 500 万円未満と回答した企業が多い。

「個別開発」は他カテゴリと比べて、調達予算が比較的多く確保されている。(500 万円以上の割合合計が 22.9%)

	500 万円未満	*500 万円～2000 万円未満*	*2000 万円～5000 万円未満*	*5000 万円以上*
ハードウェア	288	47	18	9
基本ソフト(OS)	298	47	7	3
アプリケーション	282	38	7	6
ネットワーク(通信)	292	27	6	3
個別開発	236	49	10	7
構築・設定・カスタマイズ	280	29	3	5
運用・保守・アウトソーシング	281	34	5	9



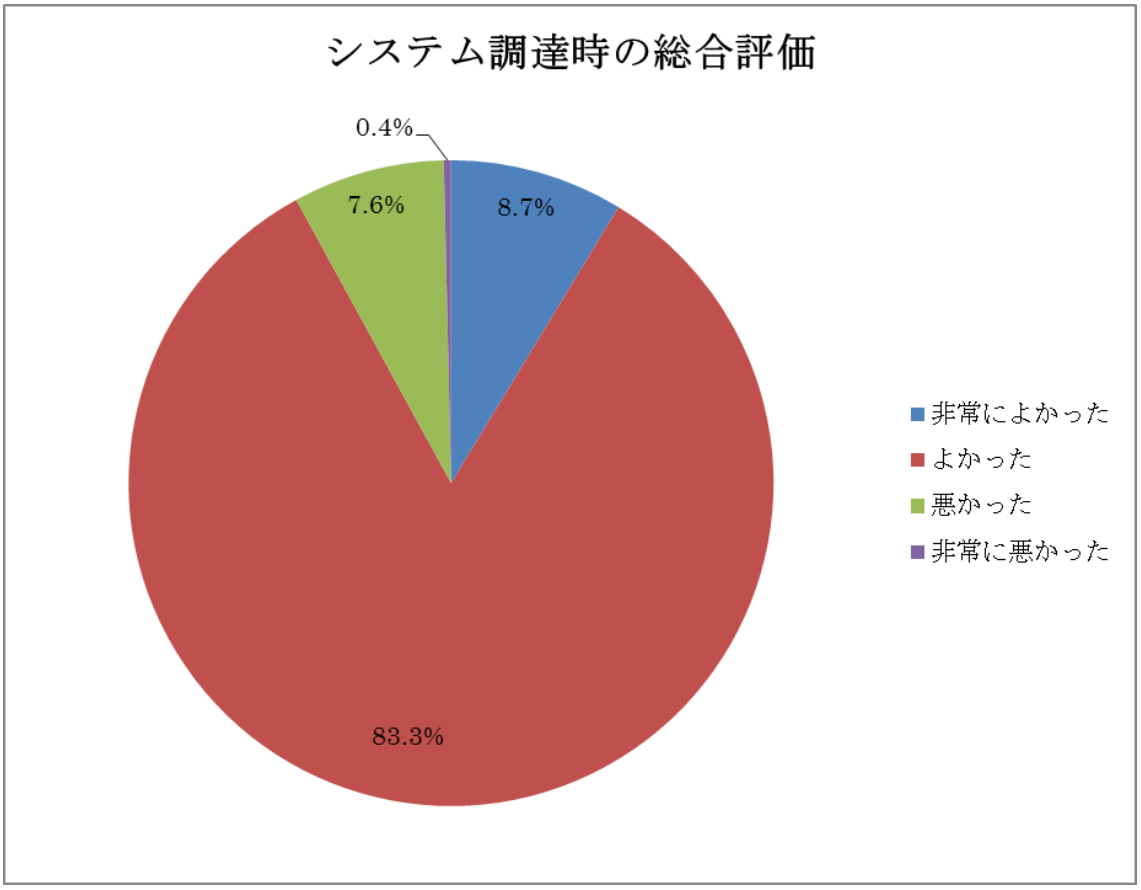
1-3-3 四国地域ＩＴベンダに対する評価

※　四国地域 IT ベンダから調達したことがある企業のみが回答を行った。

(1) システム調達時の総合評価

四国地域 IT ベンダから直近に導入したシステムの調達時の総合評価は、「非常に良かった」(8.7%)と「よかった」(83.3%)を合わせると、9 割以上を占めており、四国地域 IT ベンダに対する評価が高いことがうかがえる。

非常によかった	24
よかった	230
悪かった	21
非常に悪かった	1

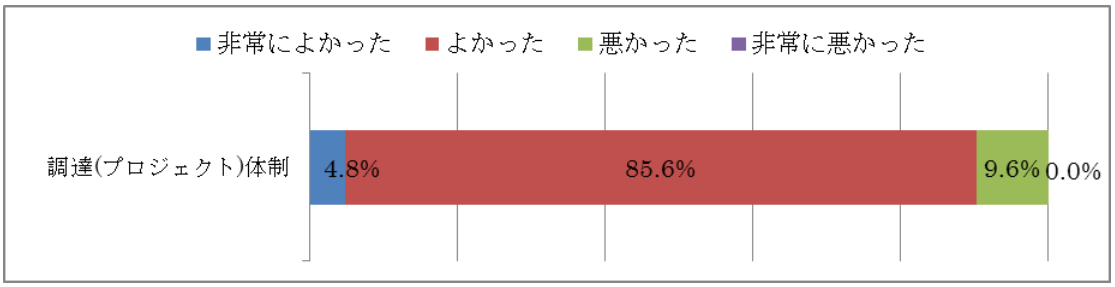


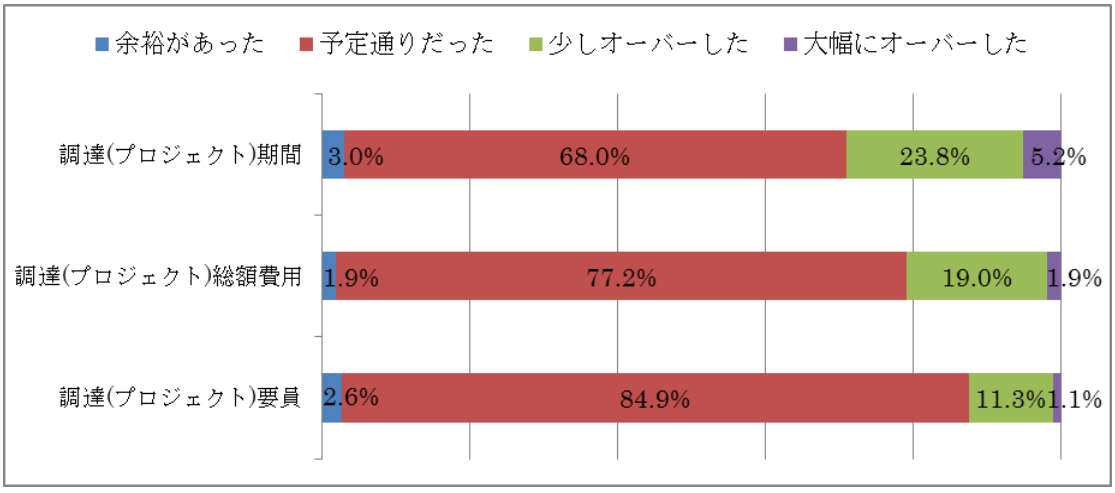
⑵ システム調達時の個別評価

四国地域ITベンダから直近に導入したシステムの個別評価は、「調達(プロジェクト)体制」については、「よかった」(85.6%)と「非常に良かった」(4.8%)を併せて約９割が良い評価をしている。また「調達(プロジェクト)期間」については、「余裕があった」(3.0%)と「予定通りだった」(68.0%)を併せて約７割「調達(プロジェクト)総額費用」については、「余裕があった」(1.9%)と「予定通りだった」(77.2%) を併せて約８割、「調達(プロジェクト)要員」については、「余裕があった」(2.6%)と「予定通りだった」(84.9%) を併せて約９割が良い評価をしている。

	非常によかった	*よかった*	*悪かった*	*非常に悪かった*
調達(プロジェクト)体制	13	231	26	0

	余裕があった	*予定通りだった*	*少しオーバーした*	*大幅にオーバーした*
調達(プロジェクト)期間	8	183	64	14
調達(プロジェクト)総額費用	5	207	51	5
調達(プロジェクト)要員	7	225	30	3



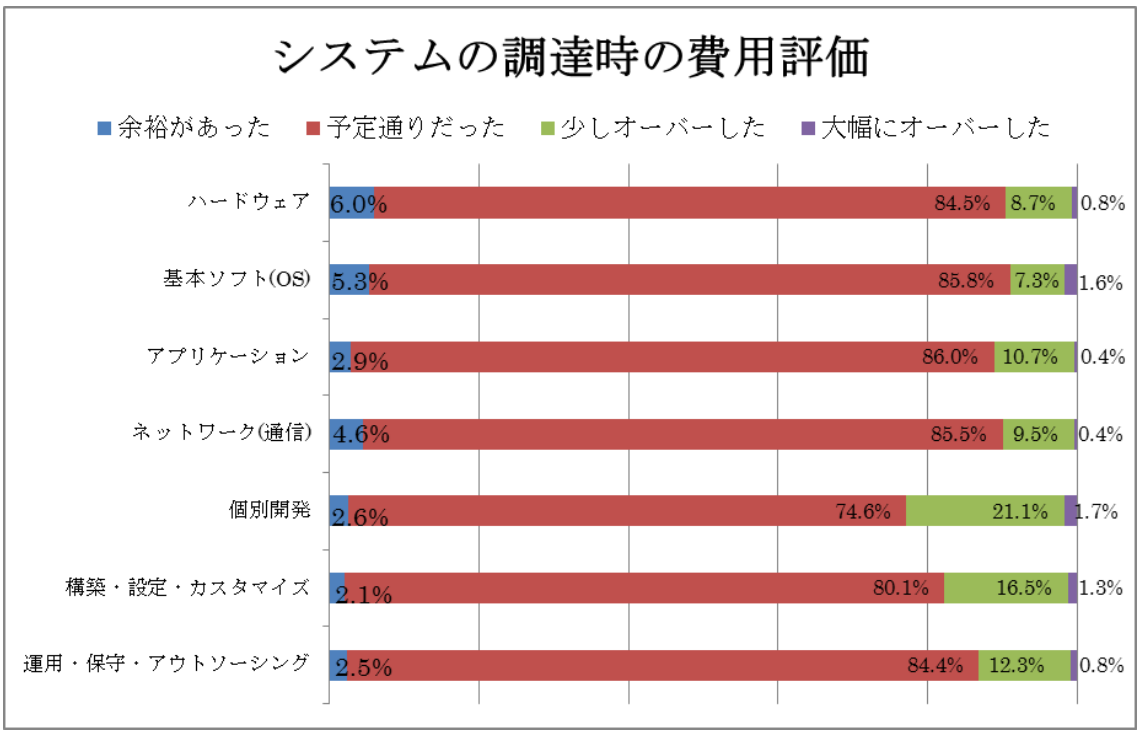


(3) システム調達時の費用評価

四国地域 IT ベンダから直近に導入したシステムの調達時の各カテゴリごとの費用評価は、「ハードウェア」、「基本ソフト(OS)」、「アプリケーション」、「ネットワーク(通信)」、「構築・設定・カスタマイズ」、「運用・保守・アウトソーシング」について、8 割以上の企業が予定通りの費用で調達を行っている。

「個別開発」については、「少しオーバーした」(21.1%)、「大幅にオーバーした」(1.7%)となっており、他のカテゴリと比較して調達費用(予算)をオーバーする割合が高い。

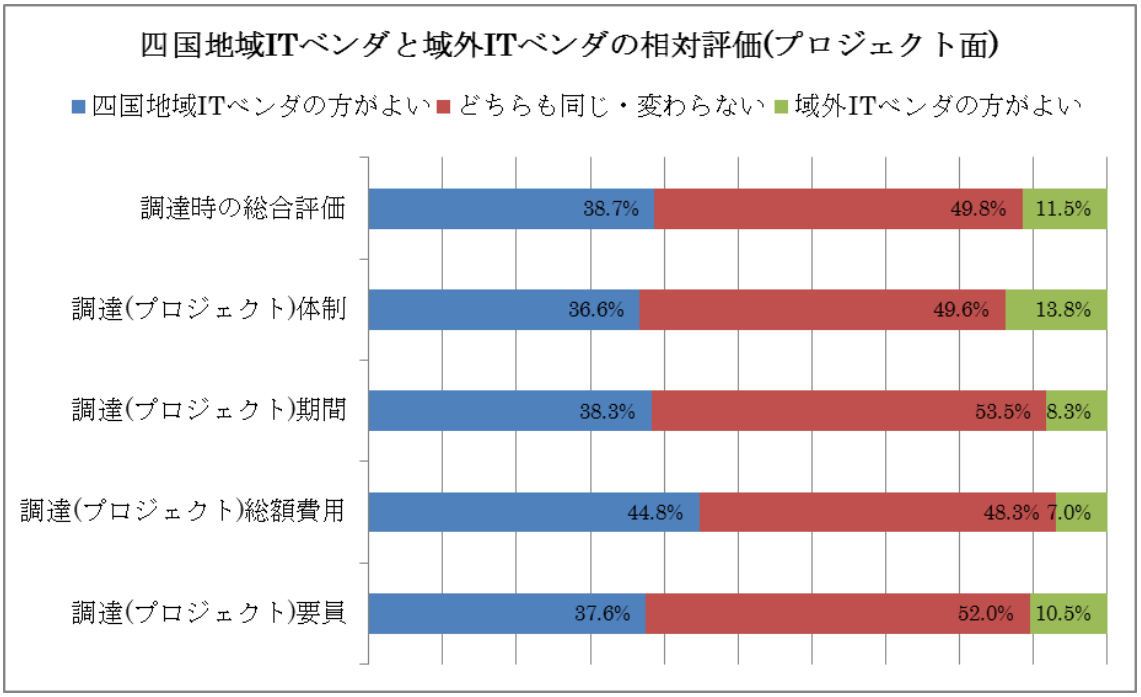
	余裕があった	*予定通りだった*	*少しオーバーした*	*大幅にオーバーした*
ハードウェア	15	213	22	2
基本ソフト(OS)	13	211	18	4
アプリケーション	7	209	26	1
ネットワーク(通信)	11	206	23	1
個別開発	6	173	49	4
構築・設定・カスタマイズ	5	189	39	3
運用・保守・アウトソーシング	6	206	30	2



(4) 四国地域 IT ベンダと域外 IT ベンダの相対評価(プロジェクト面)

四国地域 IT ベンダと域外 IT ベンダからの調達時の相対的な評価は、すべての項目において、「どちらも同じ・変わらない」、「四国地域 IT ベンダの方がよい」、「域外 IT ベンダの方がよい」の順に回答が多い。

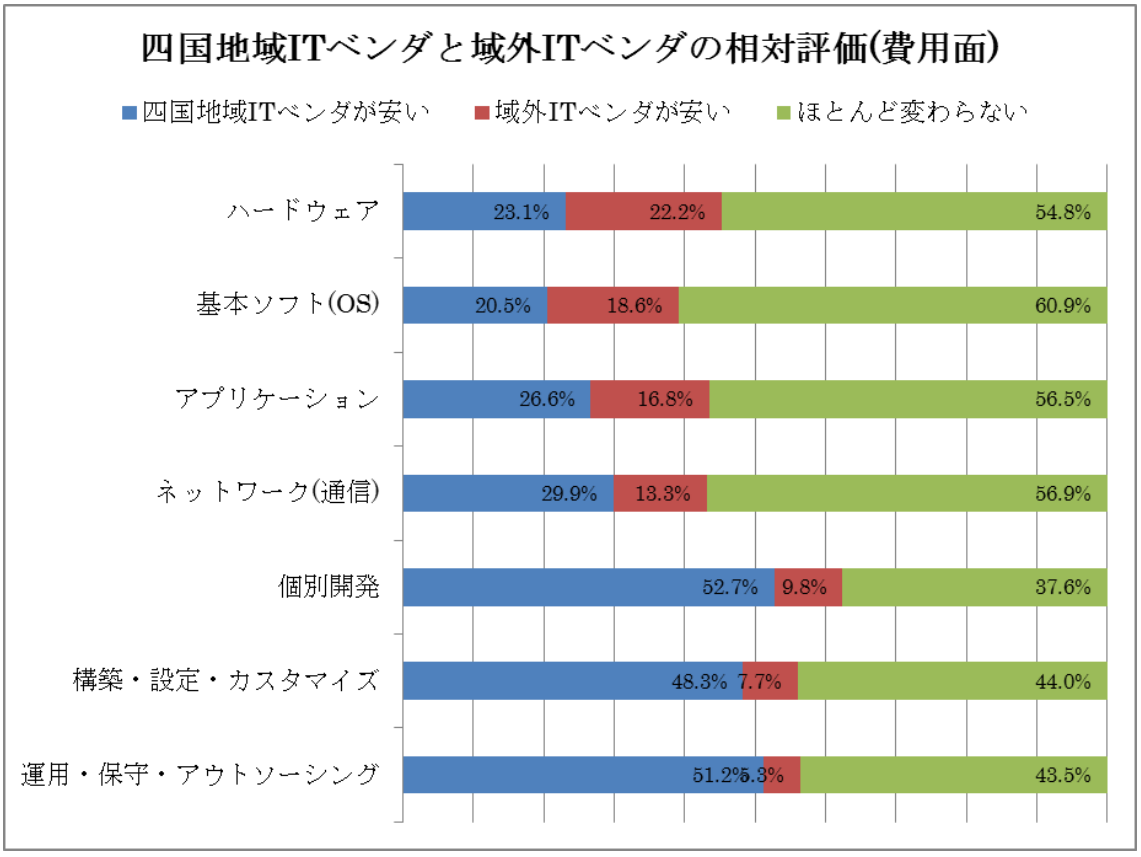
	四国地域 IT ベンダの方がよい	どちらも同じ・変わらない	域外 IT ベンダの方がよい
調達時の総合評価	91	117	27
調達(プロジェクト)体制	85	115	32
調達(プロジェクト)期間	88	123	19
調達(プロジェクト)総額費用	103	111	16
調達(プロジェクト)要員	86	119	24



(5) 四国地域 IT ベンダと域外 IT ベンダの相対評価(費用面)

四国地域 IT ベンダと域外 IT ベンダから直近に導入したシステムの調達時の各カテゴリ別の費用に関する相対的評価は、「ハードウェア」、「基本ソフト（OS)」、「アプリケーション」、「ネットワーク（通信)」の項目において、「ほとんど変わらない」、「四国地域 IT ベンダが安い」、「域外 IT ベンダが安い」の順に回答が多い。また、「個別開発」、「構築・設定・カスタマイズ」、「運用・保守・アウトソーシング」の項目においては、「四国地域 IT ベンダが安い」、「ほとんど変わらない」、「域外 IT ベンダが安い」の順に回答が多い。

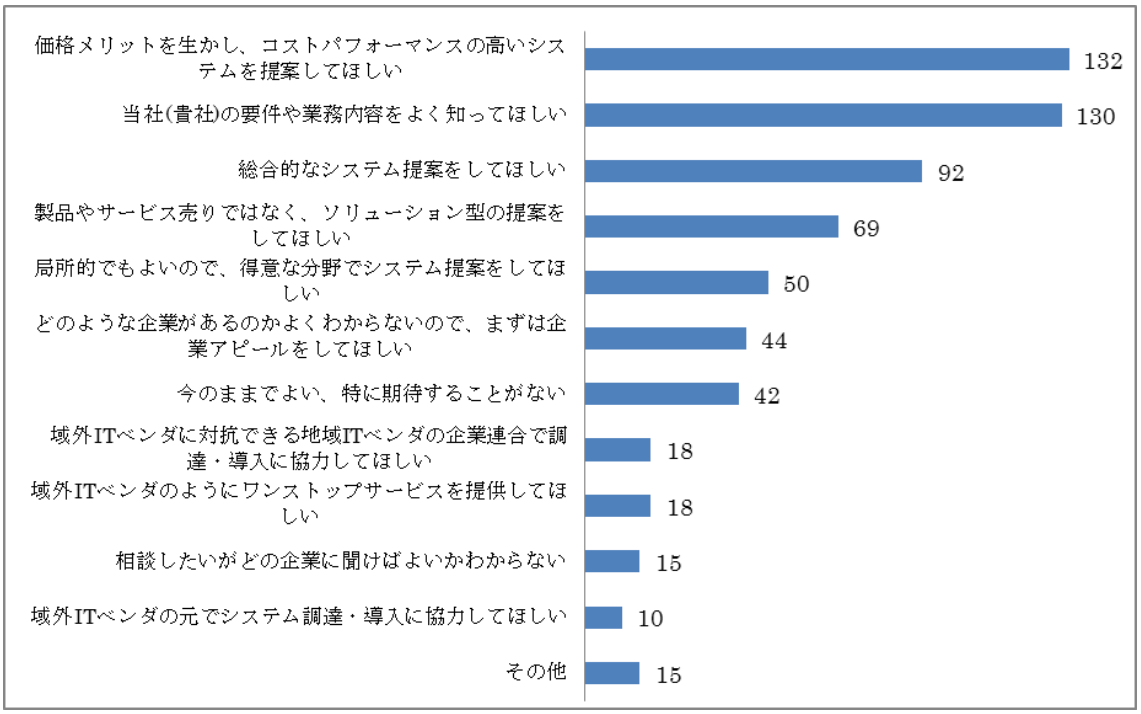
	四国地域 IT ベンダが安い	域外 IT ベンダが安い	ほとんど変わらない
ハードウェア	51	49	121
基本ソフト(OS)	45	41	134
アプリケーション	57	36	121
ネットワーク(通信)	63	28	120
個別開発	108	20	77
構築・設定・カスタマイズ	100	16	91
運用・保守・アウトソーシング	107	11	91



(6) 四国地域 IT ベンダに期待・要望すること（複数回答）

「コストパフォーマンスの高いシステム提案」（132）と「要件や業務内容の理解」（130）について最も期待されている。

価格メリットを生かし、コストパフォーマンスの高いシステムを提案してほしい	132
当社(貴社)の要件や業務内容をよく知ってほしい	130
総合的なシステム提案をしてほしい	92
製品やサービス売りではなく、ソリューション型の提案をしてほしい	69
局所的でもよいので、得意な分野でシステム提案をしてほしい	50
どのような企業があるのかよくわからないので、まずは企業アピールをしてほしい	44
今のままでよい、特に期待することがない	42
域外 IT ベンダに対抗できる地域 IT ベンダの企業連合で調達・導入に協力してほしい	18
域外 IT ベンダのようにワンストップサービスを提供してほしい	18
相談したいがどの企業に聞けばよいかわからない	15
域外 IT ベンダの元でシステム調達・導入に協力してほしい	10
その他	15



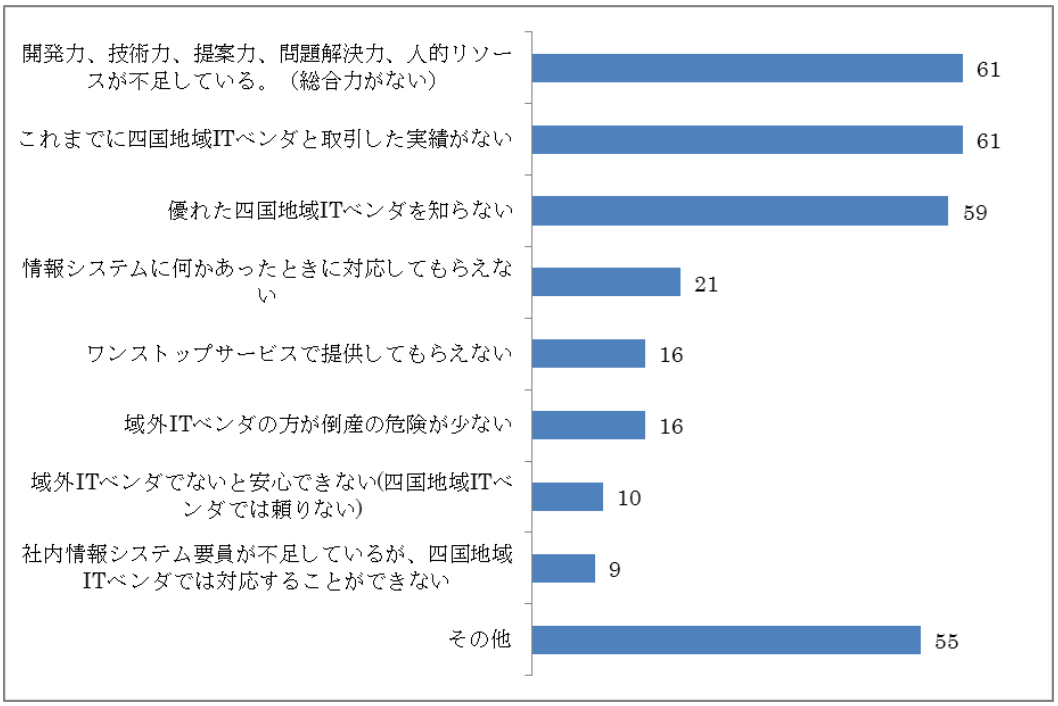
1-3-4 四国地域ＩＴベンダから調達を行わない理由

※　四国地域 IT ベンダから調達したことがない企業のみが回答を行った。

(1) 四国地域ＩＴベンダから調達しない理由（複数回答）

主に「総合力不足（61）」、「取引実績がない（61）」、「周知不足（優れた IT ベンダを知らない（59））」という理由によって、調達機会を失っていることがうかがえる。

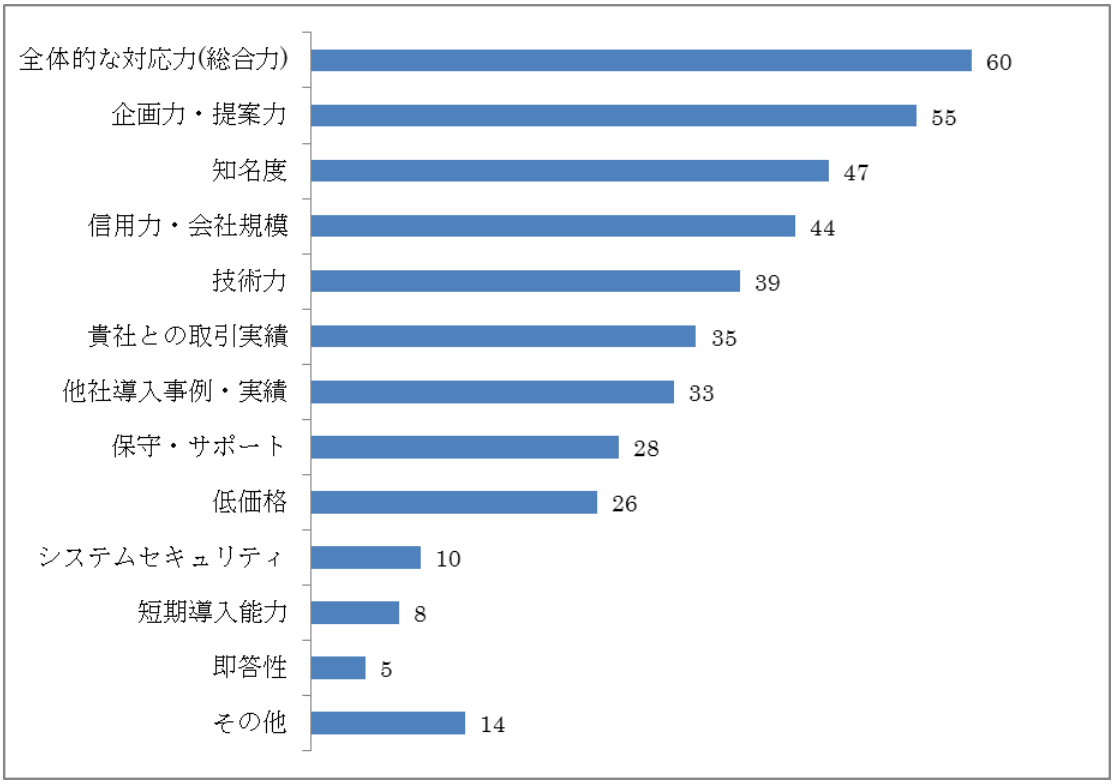
開発力、技術力、提案力、問題解決力、人的リソースが不足している。（総合力がない）	61
これまでに四国地域 IT ベンダと取引した実績がない	61
優れた四国地域 IT ベンダを知らない	59
情報システムに何かあったときに対応してもらえない	21
ワンストップサービスで提供してもらえない	16
域外 IT ベンダの方が倒産の危険が少ない	16
域外 IT ベンダでないと安心できない(四国地域 IT ベンダでは頼りない)	10
社内情報システム要員が不足しているが、四国地域 IT ベンダでは対応することができない	9
その他	55



(2) 四国地域ＩＴベンダの不足要素（複数回答）

「総合力(60)」、「企画力・提案力(55)」、「知名度(47)」、「信用力・会社規模(44)」、「技術力(39)」など、多くの点で企業の力が不足していると認識されている。

全体的な対応力(総合力)	60
企画力･提案力	55
知名度	47
信用力･会社規模	44
技術力	39
貴社との取引実績	35
他社導入事例･実績	33
保守･サポート	28
低価格	26
システムセキュリティ	10
短期導入能力	8
即答性	5
その他	14

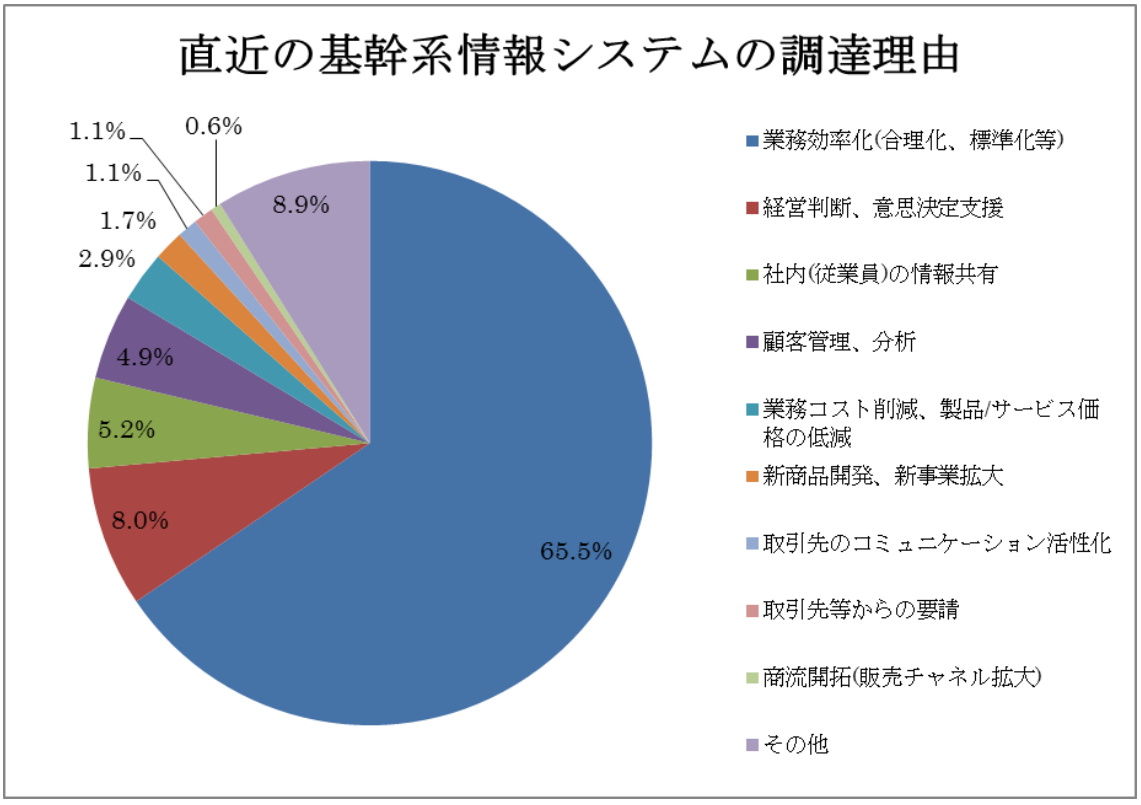


1-3-5 直近に導入した基幹系情報システムの概要（内容、コスト、調達先 等）

(1) 調達理由

調達理由は、「業務効率化(合理化、標準化等)」が 65.5%と最も多い。その他は１割以下で、「経営判断、意思決定支援」(8.0%)、「社内(従業員)の情報共有」(5.2%)、「顧客管理、分析」(4.9%)の順に多い。「新商品開発、新事業拡大」、「取引先のコミュニケーション活性化」、「取引先等からの要請」、「商流開拓(販売チャネル拡大)」は 2%に満たない。

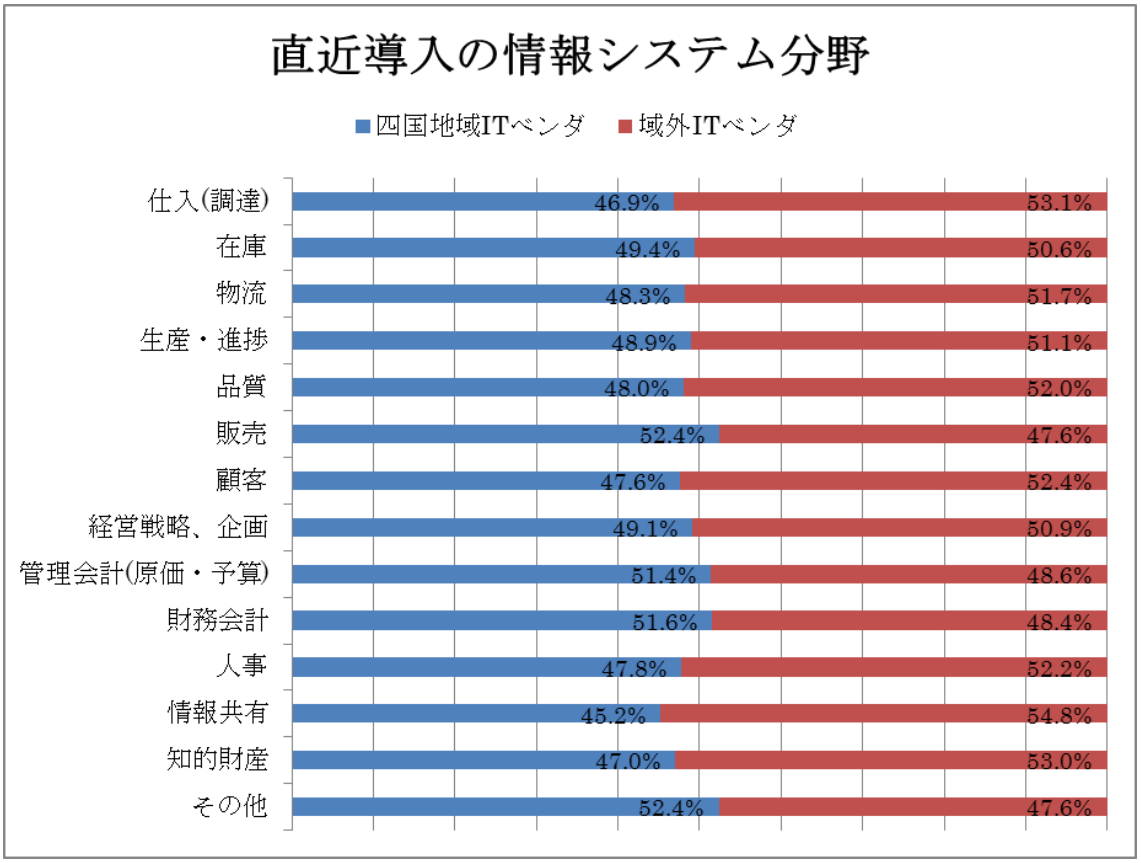
業務効率化(合理化、標準化等)	228
経営判断、意思決定支援	28
社内(従業員)の情報共有	18
顧客管理、分析	17
業務コスト削減、製品/サービス価格の低減	10
新商品開発、新事業拡大	6
取引先のコミュニケーション活性化	4
取引先等からの要請	4
商流開拓(販売チャネル拡大)	2
その他	31



⑵ 直近導入の基幹系情報システム分野と調達先

販売（52.4%）、管理会計（51.4%）、財務会計（51.6%）について、四国地域 IT ベンダから調達した企業が多い。

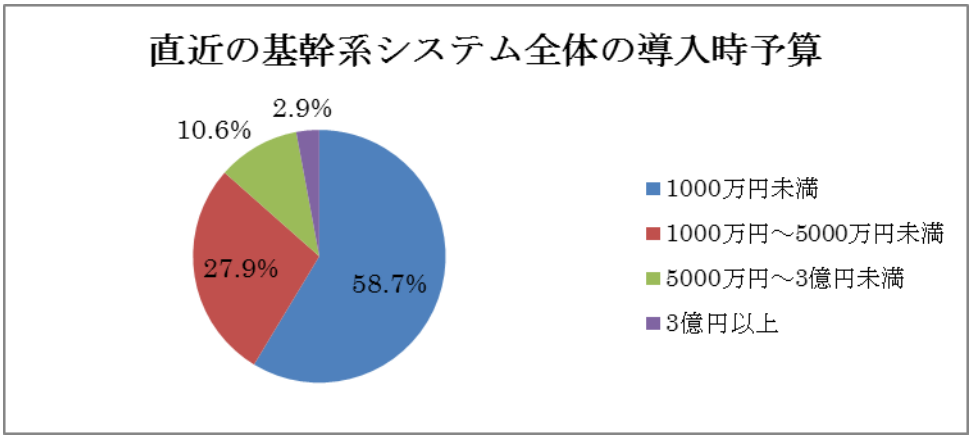
	四国地域 IT ベンダ	*域外 IT ベンダ*
仕入(調達)	90	102
在庫	88	90
物流	69	74
生産・進捗	69	72
品質	49	53
販売	119	108
顧客	88	97
経営戦略、企画	53	55
管理会計(原価・予算)	95	90
財務会計	115	108
人事	64	70
情報共有	70	85
知的財産	39	44
その他	11	10



(3) 直近に導入した基幹系情報システム全体の導入時予算(ｲﾆｼｬﾙｺｽﾄ)

直近の導入予算は、全体の約 6 割が 1000 万円未満、全体の 3 割弱が 1000 万円～5000 万円未満となっている。

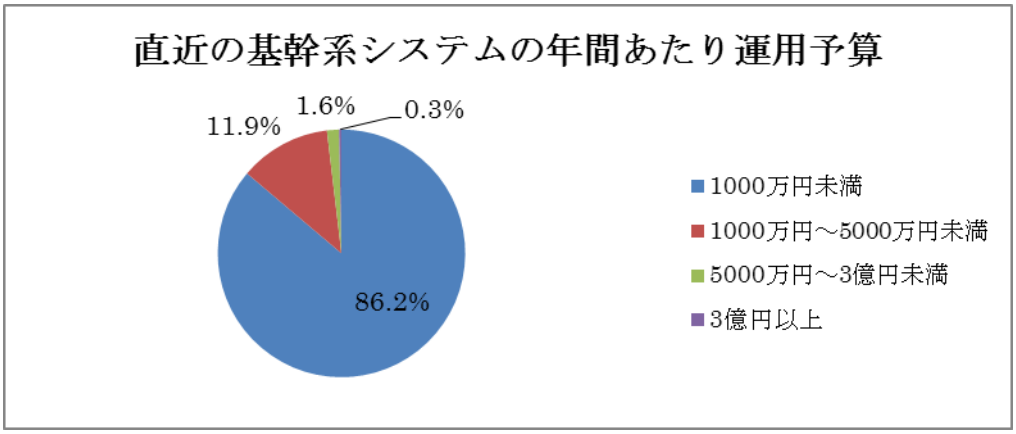
1000 万円未満	200
1000 万円～5000 万円未満	95
5000 万円～3 億円未満	36
3 億円以上	10



(4) 直近に導入した基幹系情報システム全体の年間あたりの運用時予算(ﾗﾝﾆﾝｸﾞ ｺｽﾄ)

直近の運用時予算は、全体の 8 割以上が 1000 万円未満、全体の 1 割強が 1000 万円～5000 万円未満となっている。

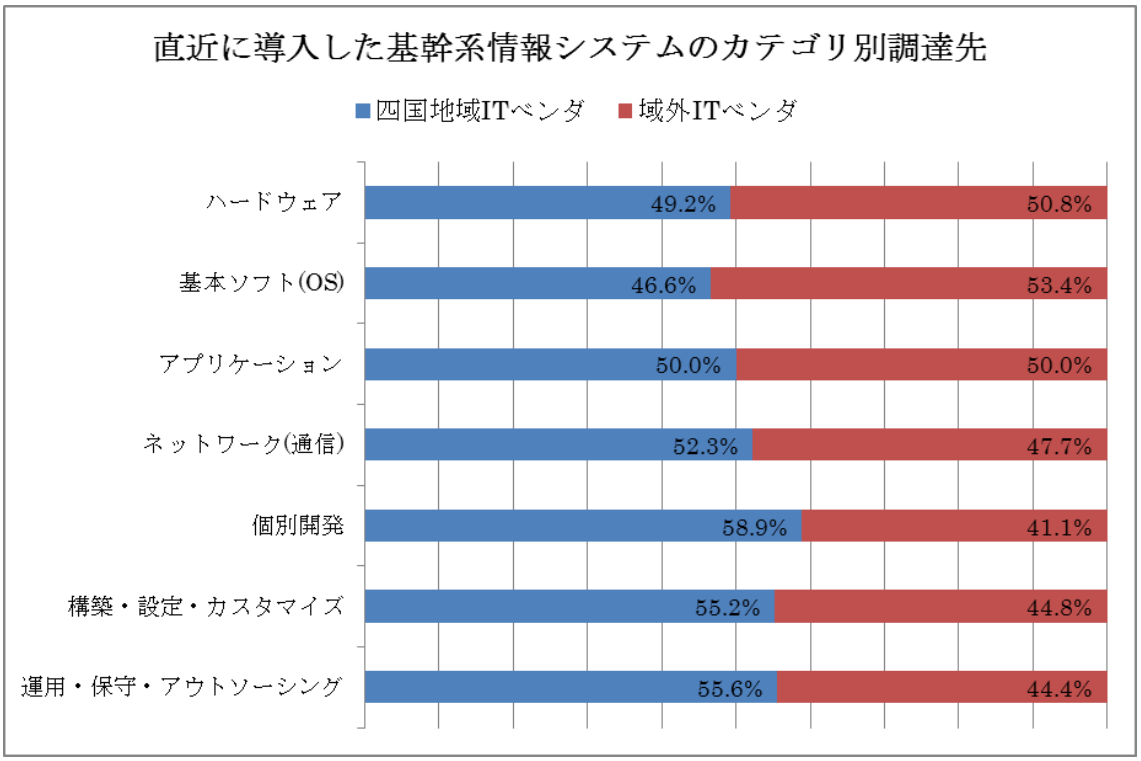
1000 万円未満	274
1000 万円～5000 万円未満	38
5000 万円～3 億円未満	5
3 億円以上	1



(5) 直近に導入した基幹系情報システムに関するカテゴリ別の調達先

「ネットワーク(通信)（52.3%)」、「個別開発（58.9%)」、「構築・設定・カスタマイズ（55.2%)」、「運用・保守・アウトソーシング（55.6%)」については、四国地域 IT ベンダから調達した企業が多い。一方、「ハードウェア（50.8%)」、「基本ソフト(OS)（53.4%)」は、域外 IT ベンダから調達した企業が多くなっている。

	四国地域 IT ベンダ	*域外 IT ベンダ*
ハードウェア	128	132
基本ソフト(OS)	117	134
アプリケーション	122	122
ネットワーク(通信)	115	105
個別開発	126	88
構築・設定・カスタマイズ	122	99
運用・保守・アウトソーシング	129	103

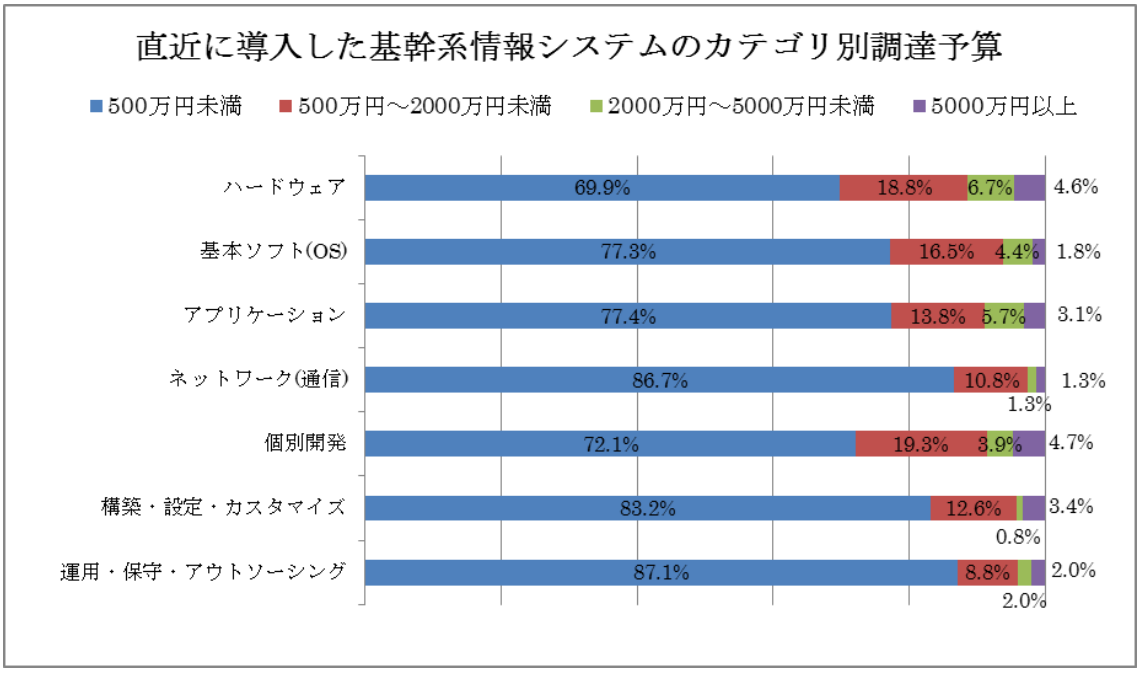


(6) 直近に導入した基幹系情報システムに関するカテゴリ別の調達予算

調達予算は、どのカテゴリでも 500 万円未満と回答した企業が多い。

「ハードウェア」、「個別開発」のカテゴリでは、500 万円以上の調達予算を確保した企業が他と比べて多く、3 割近くに及んでいる。

	500 万円未満	*500 万円～2000 万円未満*	*2000 万円～5000 万円未満*	*5000 万円以上*
ハードウェア	197	53	19	13
基本ソフト(OS)	211	45	12	5
アプリケーション	202	36	15	8
ネットワーク(通信)	208	26	3	3
個別開発	168	45	9	11
構築・設定・カスタマイズ	198	30	2	8
運用・保守・アウトソーシング	217	22	5	5



1-3-6 その他（情報システムの調達、導入、運用に関するご意見・ご要望）

アンケートでは、ユーザ企業から次のようなご意見、ご要望もいただいた。

- ○ 地域の IT ベンダにもがんばってほしい。小ない予算では、地域外のベンダを使うのは難しい。(卸売業)
- ○ 最近では導入していません。四国地域にどの様な IT ベンダがあるのかも情報を持っていません。(建設業)
- ○ 我々中小食品メーカーとしては、独自の情報とお客様との連係で運営しており、現状ではＩＴ化の必要性を感じてないのが実感です。将来的には、ＩＴ化も視野に入れております。(製造業[食品])
- ○ 我社における基幹 IT(ハード及びソフト)は業界専用にて全国規模 IT ベンダー(本社が東京)でなければ使用できない。(卸売業)
- ○ 四国地域の IT ベンダに対する情報が少なく、当社のシステム事情をよく知っているベンダとの取引が中心になっています。当社も地場産業であり、四国内企業との取引きに対して興味は持っている。(サービス業)
- ○ PC およびネットワーク環境の保守については地域 IT ベンダがしっかりと提案すべきと考える。アウトソーシングしたいが包括的な提案ができずここからここまでという切れ切れになるため使い勝手がわるい。しかし、大手の地域外は緊急時の対応力は弱く大いに地域ベンダに期待したい。(小売業)
- ○ 情報システムを全部外注でベンダに出してしまうとちょっとした変更をするときや使用する環境の変化に対応するとき、そのたびに費用がかかる。また素早い対応ができにくい。外注のベンダさんに仕事をたのむとき、システムの全体や仕事の内容や業務のしくみなど内容を伝えるのに手間と時間がかかってしまい自分で作った方が早い場合もある。業務をしている人がプログラムを作る場合、間違った数値とか入れてはいけない文字とかは入れないが、外部に発注すると誰が入力しても大丈夫なようフェイルセーフの仕組を余分に入れないといけないためコストがかかる。(小売業)
- ○ 情報システムの提案という形でいろいろな会社が来られるが、業界の内容をもう少し勉強してから訪問してほしい。対応する時間が、本来業務に影響が出るほどである。(建設業)
- ○ 会社の規模的に市販の会計ソフトで間に合っています。(製造業)

1-4 四国地域 情報システムユーザ企業 詳細ヒアリング結果

1-4-1 詳細ヒアリング結果概要

四国地域内の情報システムユーザ企業（製造業、サービス業ほか）2000 社に対し行

った前述のアンケート調査で、回答を得た業者（８社）に対して、現地を訪問し、アンケート内容を補完するためヒアリングを実施した。その結果、四国地域 IT ベンダの利用に関しては、「金額が安い。」、「近くにいて障害時にすぐ対応してくれる。」、「運用・保守も近くにいるので安心。」、「相談もすぐ乗ってくれる。」など、価格面と近接性におけるメリットがあるものの、「企画力・提案力」、「技術力」などに能力不足やリスクを感じていることが分かった。また、基幹システムの重要な機能については、パッケージ利用ではなく、自社専用のシステムを個別に開発している事例が多く見られた。さらに、クラウドサービス、システムの導入については、興味を持つものの、未だ調査・検討している段階の企業がほとんどであった。

1-4-2 運輸業(貨物運送)

〇アンケート「Ｉ－４　基幹系情報システムを調達する際によく相談する先は」の問いに対して、「相談しない」としている。その理由は、当社では電算技術者（４名）がいるため。また自社開発もしている。

〇自社開発については、今年の３月、路線運行がメインで請求や売上集計もできるシステムを作成。特に、運送業は各社独自の流れがあるから、パッケージ化は困難であるという結論付けをしているが、財務会計とか人事給与などパッケージで対応できるところは、変則的な使い方をしている。

〇自社開発において人手が足りない時には、四国内ＩＴベンダへ外注している。直近で外注した四国内ＩＴベンダに対する評価は総合的みて非常に良い。調達（プロジェクト）体制もキッチリしていた。調達（プロジェクト）期間は少しオーバーしたが、金額的には大手より安い。また、ネットワークについてアドバイスもいただいた。

〇四国地域ＩＴベンダと域外ＩＴベンダの調達時の評価は、一般的に見て、値段以外は、どちらも変わらない。域外の大手に頼んだら、地元に下請けに出すのでその分高くなる。

〇地元のＩＴベンダを選ぶ時には、技術力があるかないかが分からないというリスクがある。そこは、弊社には的確に評価できる社員がいる。

〇大手に対抗できるお互いの強みを相互に補完できるような地域ＩＴベンダの連合体があったら非常に良いと思う。トラブルが起こったとき近くにいるとたいへん安心できるし、地元だと滞在費用もかからないから安くて良い。

〇大手の強みは共通仕様が統一できていること。共同受注の場合、そういう規約的なところが統一できるかがポイント。何かあった時うちは知らないよということになっては困るので、契約書をきちっと作って、窓口を１本にし、外から見ると１社に見えるようにすることが必要。直近で地域ＩＴベンダに外注したときは、セキュリティ面よりも、仕様を確実に伝えるため常駐してもらった。

〇クラウドの導入は未だ早すぎると思っている。コストやパーフォーマンスなど知識を

得ることが必要。買取の方が安い場合もある。

1-4-3 卸売業

〇主に農業資材を取り扱っているが、その扱いは複雑なところがあり、一般商社向けのパッケージソフトは使えないため、地域のＩＴベンダにシステムの構築を依頼している。

〇システム更新時の仕様は、システム担当の社員がそれを利用する社員の要望を聞き取ってまとめ、それを地域 IT ベンダの SE がヒアリングして、仕様を作成した後システムを作っていく。

〇アンケート「Ｉ－８　システム調達時に重視する要素」としては、何かあったときにすぐに来てくれることが重要なので、「障害時の調達先の対応力」をあげた。

〇運用・保守に関しても、システム構築した地域 IT ベンダに、時々当社に来てもらい、お願いをしたり、逆に提案をしてもらったりしている。

〇四国地域 IT ベンダに対しては概ね良い評価をしている。大手はどこでも作ってくれるが値段が高い。地域 IT ベンダは安くできるし、また、何か非常事態が起こったらすぐに来てくれる。

〇直近のシステムの調達額は３００～４００万円ぐらいと安かった。

〇導入したシステムでは売上げを細かく分析している。この業界は、月によって売れる商品が違う。この月はハウスのビニール、その前には苗が動き、その間に肥料がくるなど。１年に１回しか扱わないものもある。

〇地震などに備え、社内サーバのデータを、外部のデータセンターに保管することを考えている。

1-4-4 製造業(産業機械)

〇建設機械は 3 か所の拠点で用途の異なるものを製造し、国内では直販、海外は代理店を通じて販売している。

〇社内システムは、約 1000 名の従業員が利用し、15 名の情報システムグループで企画・管理を行っており、運用・保守については、グループ子会社に委託している。

〇基幹システムは、ERP(Enterprise Resource Planning:統合型業務ソフトウェア)を採用し、現在は「会計」機能のみ利用している。生産管理、人事管理、情報共有はパッケージを利用し、特許管理などの機能は、自社開発を行っている。

〇基幹システム構築時には主に大手ベンダと取引している。

〇地域 IT ベンダとの取引は、Web サイト(ホームページ制作)とネットワーク(通信)しかない。Web サイトは、基幹システムと接続されていないので別物として管理することができ、システム的に影響が出ないため、地元の企業へ発注可能となっている。ネットワークは地域 IT ベンダの方が安いため利用している。

〇３～５社の大手 IT ベンダと取引があるが、調達時には複数のベンダから見積りを取得し、総合的に判断してベンダを決定している。IT ベンダの企業規模、導入実績、導入事例も評価の対象となる。
〇アンケート「Ｉ－８　システム調達時に重視する要素」は、「コストパフォーマンス(費用対効果)」、「企画力・提案力」、「障害時の対応力(即時性)」をあげているが、基幹システムは規模が大きく、システムを相互に接続し連携しているため、何かあったときに無理(納期や開発要員投入)を聞いてくれるのが大手ベンダだという認識があり、現在のところ地域 IT ベンダ(小規模ベンダ)には任せられない気持ちを持っている。
〇アンケート「Ⅱ－５　四国地域 IT ベンダと域外 IT ベンダの各カテゴリの調達費用における相対評価」は、「地域 IT ベンダの方が安い」と認識している。
〇四国地域 IT ベンダは、あまり営業に来てなく、アピールが不足している。ただし、現在は追加で導入するようなシステムがないため、頼める仕事がないが、これまでにない新規ジャンルのシステム提案であれば、地域 IT ベンダにもビジネスのチャンスがあると思われる。
〇地域 IT ベンダが連携したときには、連携体からシステム調達をする可能性があるが、「安定した品質の保証」、「納期の厳守」、「連携体の信頼性(信用)」、「連携体の維持(継続性)」の面で不安を持っている。
〇情報共有ツール(グループウェア)は、リースアップが近づいているため、社外クラウドサービスの利用を検討している。

1-4-5 製造業(食品)

〇直営農場で地鶏の養鶏と鶏肉の加工・販売を行っている。インターネット販売は行っていない。
〇従業員 180 人のうち、システム利用者は 15 名程度で、システム運用は 2 名体制で行っている。
〇基幹システムは、パッケージは利用しておらず、独自のシステムを地域 IT ベンダに発注し個別開発を行い、運用している。
〇給与管理は、パッケージをカスタマイズして利用している。
〇情報共有は、グループウェアで行っているが、役職者がメール等を利用しているに留まっている。
〇アンケート「Ｉ－８　システム調達時に重視する要素」は、「初期費用」「運用費用」「技術力」をあげた。システムの性能も重視したいが予算に限りがあるので、まず費用をみて、自社に見合った機能を選択している。最新の技術は自社で活用できるか判断して導入を決めている。取引先との関係でシステム連携が必要になるときがあり、追従する形で調達する機会もある。
〇年度あたりのシステム調達予算は、ハードウェア、通信費を含めて数百万円となって

いる。

〇大手 IT ベンダと取引はなく、地域 IT ベンダのみとなっている。

〇カテゴリ毎の調達費用について、「ハードウェア」、「基本ソフト」、「アプリケーション」は、どの IT ベンダから調達しても変わらないと感じているが、「ネットワーク」、「個別開発」、「構築・設定・カスタマイズ」、「運用・保守・アウトソーシング」は、四国地域 IT ベンダの方が安いと認識している。

〇四国地域 IT ベンダから直接導入していない商品・サービスについて問い合せたとき、「購入先に聞いてほしい。」と相談に応じてもらえないことがあったため、少し不満をもっている。

〇クラウドサービスについては、興味を持っているが、現在の運用担当者で自社システムを管理できているため、具体的にクラウド形式で利用するところまでは検討していない。

1-4-6 運輸業(鉄道)

〇鉄道、バス等の交通サービス事業、旅行業、空港や高速 SA での売店、レストラン等の小売・サービス事業を展開している。

〇基幹システムは、パッケージを活用して構築し、運用・保守は地域 IT ベンダへ委託している。経営企画部門の数名がシステムの企画を行っている。

〇地元の３～５社の IT ベンダと取引をしており、ほぼ同じ企業からシステム調達をしている。

〇アンケート「Ｉ－８　システム調達時に重視する要素」は、「コストパフォーマンス(費用対効果)」、「システムセキュリティ」、「障害時の対応力(即時性)」をあげている。特に、個人情報の取扱いがあるためセキュリティを重視している。具体的には、部門ごとにデータへのアクセス権を設定し、関係者しかデータを利用できないようにしている。また、交通サービスについては、24 時間 365 日稼働するシステムが存在するため、障害時に即時対応力のある地域 IT ベンダを選択している。

〇近くにある取引先の地域 IT ベンダは、システムに何かあった場合はすぐに対応してもらえるので、その点評価しており、特に不満はない。

〇アンケート「Ｉ－９　四国地域 IT ベンダへの期待・要望」は、「総合的なシステム提案」、「要件や業務内容の理解」、「ソリューション型の提案」をあげている。地域 IT ベンダの連合体からのシステム調達に関しては興味がある。

〇直近には、人事と経理に関するシステムおいて、それぞれ数百万円の予算で、既存システムの機能を追加している。

〇システム調達時の費用低減ための工夫については、複数の IT ベンダから見積りを入手し、そのあと内容と金額を比較しながら社内協議をするようにしている。

〇更新計画のあるシステムについて、クラウドによる場合と買い取る場合の費用を算出

するとクラウドにするメリットがないため、クラウド化については考えていない。

1-4-7 製造業(製本・印刷)

○ポスター、パンフレット等の商業印刷と学校の副読本などの出版印刷業務を行っている。

○基幹システムは、販売、仕入管理よりも自社開発(個別開発)した生産・進捗管理を中心に利用しており、特に印刷の工程管理を重視している。本システムは、平成 14 年に異業種交流会で紹介のあった県外の地域 IT ベンダから導入し、平成 15 年から運用を始めた。現在、導入した時の担当者がいなくなり、システムの細部については把握しきれていない。

○在庫管理、生産管理、原価管理(管理会計)を IT 化しているが、過去に手書きの紙で管理していたものをそのままシステム化したため、使い勝手が悪い。

○アンケート「Ｉ－８　システム調達時に重視する要素」は、「システムセキュリティ」をあげた。これは、東京の事務所とネットワークで接続しているため、情報漏えい対策に留意したものである。社内ネットワークは、業務用と外部連絡用に PC が使い分けられており、業務用 PC ではインターネットへアクセスできないようにしている。

○地域 IT ベンダの担当者はよく代わるうえ、システムの詳細をよく理解していないので改善してほしい。

○大手ベンダと取引していないのは、過去にシステムセキュリティの相談をしたときに「そんなに心配しなくて大丈夫。」というだけであまり真剣に考えてもらえなかった点とシステム調達の見積り価格が高い点が理由である。

○現時点では、クラウドサービスの利用や現在のシステムのクラウド化については特に検討していない。

1-4-8 金融業

○県内 5 か所の拠点で中小企業、個人事業主に対して金融業務を行っている。

○「顧客管理」、「財務会計」、「人事」、「情報共有」、「金融業務」を行う基幹システムは、主に四国地域 IT ベンダによって導入、運用、保守が行われている。

○アンケート「Ｉ－８　システム調達時に重視する要素」は、「保守性」、「調達先との取引実績」、「調達先の技術力」をあげている。システムの新規企画や改善計画は、自社で統括、立案しているが、システム運用・保守は、地域 IT ベンダに委託しており、同ベンダから運用支援のため派遣された技術者が現場の要望にきめ細かく対応している。

○機密情報の取扱いがあるため、「システムセキュリティ」も重視しており、従業員の個人認証、アクセス制限、操作監視について対策を行っている。また監視カメラによる物理的セキュリティについても今後の導入を検討している。

〇直近に導入したシステムについても計画通りに調達ができ、四国地域 IT ベンダに対する評価は非常によい。
〇四国地域 IT ベンダと域外 IT ベンダの相対評価（費用）について、「個別開発」、「構築・設定・カスタマイズ」、「運用・保守・アウトソーシング」は地域 IT ベンダの方が安い、一方、「ハードウェア」「基本ソフト」「アプリケーション(パッケージ等)」「ネットワーク(通信)」は、どちらから調達しても変わらないと認識している。
〇システム調達費用の低減の工夫については、複数の IT ベンダから見積りを入手し、最も価格を重視しながら総合的に判断して、調達先を決定している。
〇今後も、国内経済状況の動向に対応する行政の各種施策に従って、システム導入や改修が継続されていく見込みである。
〇既存システムのクラウド化やクラウドサービスの利用については、現在導入を検討していないが、中央にある連合会が推奨している共同利用ができるシステムを今後活用していく可能性がある。

1-4-9 サービス業(清掃・産廃)

〇ビルメンテナンス(清掃)と廃棄物処理業務を行っている。ビルメンテナンス先の一部の拠点は、本社とネットワークで接続されており、基幹システムを出先から利用することができる。
〇基幹システムは、本社の役職者、スタッフと拠点の管理者のみが使用している。
〇情報共有と勤怠管理システムについては、システム化の提案から調達、構築、運用、保守まで、四国地域 IT ベンダが実施しており、取引先はほぼ固定している。大手 IT ベンダとは取引していない。
〇アンケート「Ⅰ－８　システム調達時に重視する要素」は、「コストパフォーマンス(費用対効果)」、「低価格(価格重視)」、「調達先の技術力」をあげており、特に調達時のコストは重視されている。また、調達の際には複数の IT ベンダの提案内容を比較して費用低減を図っている。
〇直近に導入したシステムの導入時にかかった費用は数百万円程度だった。
〇アンケート「Ⅱ－６　四国地域 IT ベンダに期待・要望すること」は、「どのような企業があるのかよくわからないので、まずは企業アピールをしてほしい」、「コストパフォーマンスの高いシステム提案をしてほしい」、「相談したいがどの企業に聞けばいいかわからない」をあげた。
〇今後、新規導入や入替が必要になる分野は、老朽化している産業廃棄物処理業務用システムであり、勤怠管理システムについては利用可能な拠点を増やす計画である。
〇クラウドサービスについては、現時点では利活用を検討していない。

第2章 地域の情報サービス事業者の連携による競争促進の先進事例調査

2-1 調査概要

地域（四国域外）の情報サービス事業者等が連携し、信用力や営業力を補完し合い、地域情報サービス市場における競争促進に成功している以下の５事例について、ヒアリング調査を実施した。

① 【北海道地域】　社団法人 北海道 IT 推進協会
② 【北海道地域】　一般社団法人 北海道情報システム産業協会(HISA)
③ 【北海道地域】　旭川情報産業事業協同組合
④ 【中部地域】　中部アイティ協同組合
⑤ 【神戸地域】　NPO 法人 チーム IT 神戸

2-2 調査結果

先進事例調査結果を以下に示す。

2-2-1 【北海道地域】社団法人 北海道 IT 推進協会

(1) 組織概要

① 設立

2003 年 4 月

② 所在地

〒060-0002 札幌市中央区北 2 条西 3 丁目 1 番地 札幌ﾋﾞﾙﾃﾞｨﾝｸﾞ 4 階
TEL：011-590-1380　FAX：011-207-1367
URL：http://www.hicta.or.jp/

③ 主要事業

a. ITに関する調査及び研究
b. ITの生産性及び品質の向上並びに安全対策等に関する調査及び研究
c. IT産業の経営基盤の確立・整備に関する調査及び研究
d. ITに関する普及啓発
e. ITに関する情報の収集及び提供
f. IT産業に係る行政機関との連絡協調及び建議
g. プライバシーマーク付与認定審査に関する業務
h. その他本協会の目的を達成するために必要な事業

④ 主要組織

- 理事会： 30 社
- 会員活性化対応事業: 5 委員会(交流、研修、広報等)
- 情報産業集積活性化促進事業: 基盤整備、ｱﾗｲｱﾝｽ、販路開拓、新産業創出、地域産業連携、人材基盤強化、北の IT ｼｰｽﾞﾌｪｱ
- 海外アライアンス研究会
- プライバシーマーク付与認定事業

⑤ 会員数

会員数: 正会員 142 社、賛助会員 15 社、特別会員 6 社（2010 年 4 月 現在）

⑵ 北海道地域の IT 産業の概況

・北海道全体の IT 関連の売上げは、約 4000 億円となっており、そのうちソフトウェア開発、システム構築を行う企業が売上の 90%を、組込み系の企業が 10%を占めている。首都圏からの仕事の割合は、売上げ約 4000 億円のうちの半分強、地元の自治体やユーザ企業が発注した割合は 3 割程度となっている。

・北海道の IT 産業の約 85%は札幌市に集中しており、同市の基幹産業となっているので同市としては、IT 産業のことを気にかけている。

・リーマンショック以前は、右肩上がりで成長し、特に営業活動をしなくても仕事が多く入ってきていたが、リーマンショック以降、首都圏からの請負業務の量が減少し、人件費の単価も下がり、これまでの北海道での人月単価よりも首都圏の方が安くなってしまっている。

⑶ 協会の取組み概要

・注力している活動は、「人材確保」、「企業の広報、周知活動」、「研修、勉強会、セミナー(啓蒙、啓発)」、「P マーク付与認定事業」、「情報、バイオ、食に関する情報産業活性化事業(経済産業省の補助金事業)」である。

・連携事例としては、個別案件において、特定の企業が開発リソースの相互交換(開発要員の融通)を行う事例は存在したが、共同受注の実績はない。

・ＩＴ業界の厳しい状況（⑵参照）を打破すべく、共同受注をしていくための準備活動(勉強会、啓蒙活動、周知活動)を行っている。

⑷ 協会の受注支援活動など

① 札幌市新基幹情報システム構築

・同市の基幹システムについては、2010 年度から 6 年間で約 100 億円の投資をして再構築を行うプロジェクトが開始され、2010 年が設計フェーズ、2011 年から製造フェー

ズというスケジュールで計画されている。

・札幌市としては、地元企業を優先して発注する意向がある。

・地元のベンダは連合で入札することとしている。本入札では、大手ベンダとの競合となってくるので、本協会が中心となって勉強会を実施している。

・基幹システムは、住基、住民、固定資産、保険等が再構築の対象となり、経済産業省 産業総合研究所で開発した包括フレームワークをいう開発エンジンを活用する。

② HEART 構想

・札幌市に存在する NPO 法人 HEART では、地元企業が連携し、公共向けの基幹系情報システムを共同開発し、自治体に販売する取組みが行われている。

⑸ 共同受注に向けた問題点

・札幌市の IT 企業は、大規模なところで売上が 100 億円前後であるが、多くの企業は、10 億前後の売上規模となる。このような規模の企業が入札に参加しようと考えても、建設工事の事前着工のときのようにプロジェクトの 3 分の 1 の金額を受け取ることができず、プロジェクトが完了し、発注側が検収を行い、その検査に合格して入金があるまでに 1 年近くかかるとすると、1 年間 10 億円の資金を立て替えるのは自社だけでは困難である。(大手ベンダと連携した場合は、定期的に支払いをしてもらえる)

・大手ゼネコンのように JV で取組むとしても、資金確保のための銀行対応、不具合が発生した時のリスクヘッジ、技術力が企業ごとに異なり平準化されていないといった問題があり、現実的には共同受注のハードルがかなり高い。共同受注は、総論としてはよい取組みであるが、各論になると解決しなければならない課題が多い。

・大手ベンダと連携する場合は、元請下請けの関係であっても取引実績が存在すれば、技術レベルが把握できているため信頼関係がある。一方、中小 IT ベンダが横並びで連携し受注活動をする場合は、お互いの技術レベルがわからない。協会では、技術者交流を行っているが、限られた技術者しか参加しないため、信頼関係を築きにくく、連携組織での技術力の統一と信頼関係の構築が共同受注のハードルとなっている。この問題は、ユーザ企業から見ると調達時における不安要素となり、発注できない原因として指摘されている。

・北海道は、農業や観光の生産(売上)額が大きいが、この分野での IT 利用実態についてよく把握できていない。道内には大規模な農家が多いが IT 投資できるのは 10 万円程度であり、IT ベンダが営業をしても仕事として成り立たない。これを JA のような規模でユーザをまとめて共同利用するシステムを作り、多数のベンダが参加したコンソーシアムでセットすれば、パッケージとして販売することができると考えている。

⑹ 人材確保、企業の広報、周知活動について

・協会では、北海道全体の IT 企業を紹介した企業年鑑を作成し、東京のユーザ企業に

配布するほか、就職説明会などで大学へ配布している。

・道内の IT 関連学部の卒業生は約 4000 人存在し、そのうち約 700 人が道内で、約 1000 人が首都圏でＩＴベンダに就職し、残りの約 2000 人がユーザ企業の IT 部門(情報システム部門)に就業している。

・大学の IT 関係の先生方も道内にどのような IT 企業があるか知らないことが多いが、行政や大学が様々な形で企業と学生が知り合う場を作り、リスク(雇用のミスマッチ)を少なくするように取組んでいる。

(7) その他の活動

・IT レポートの作成を行っている。

・2010 年からクラウド委員会を設置し、4 月よりクラウドセミナーを実施している。クラウドが広まると仕事がなくなるかもしれないといった懸念があるが、地元の中小 IT ベンダは、データセンター利用方法や、クラウドをベースにした中規模ユーザへの IT 利活用営業(提案)方法のようなテーマでビジネスに繋げていくための勉強会を行っている。

(8) 協会の将来展望

これまでのような大手ベンダ傘下での下請け体制では競争はないため、共同受注を目指し、協会内部で横の繋がりのあるコンソーシアムを作り、２、３社が中心となるグループを形成し、お互い切磋琢磨しながら競争し、レベルアップができるようにしていく。小さいことからモデル的に取組み、お互い知りあい信頼関係を築き、少しずつハードルを低い形に持って行くことが大事だと考えている。

2-2-2 【北海道地域】一般社団法人 北海道情報システム産業協会(HISA)

(1) 組織概要

① 設立

2009 年 4 月 1 日

② 所在地

〒060-0042 札幌市中央区大通西５丁目１１ 大五ビル 7 階

TEL： 011-210-8031 FAX： 011-210-8032

URL： http://www.hisa.gr.jp/

③ 主要事業

a. 情報システム開発技術の研鑽や共同研究

b. 情報システム開発技術の高度化をめざす講演会等のイベント

c. 情報システム開発を経営資源とする情報交換

d. ＳＥやプログラマーのコミュニケーション能力の涵養・上記に関する一切の事業

④ 主要組織

- 理事会：12 社
- 交流部会：28 社

  HISA 内外との交流を促進することを目的とする。
- 需要拡大部会：35 社

  内需創出や外需拡大に取り組むことを目的とする。
- 人材対策部会：26 社

  人材の確保や教育・育成を目的とする。
- 自動車産業ソフトウェア研究会：24 社

  自動車産業にかかわるソフトウェア開発の集積促進を目的とする。

⑤ 会員数

96 社（2010 年 10 月現在）

⑵ 連携事例の内容

・共同受注、共同開発、人材育成などに取組んでいる。

・需要拡大部会において、会員が IT-JV（共同企業体）を組んで比較的大きな案件を受注し、ノウハウを持ち寄り開発する協力体制を敷いている。

・直近では、2008 年に某団体の基幹系システムを約 5000 万円で受注した。経理、購買、金融と販売の４つの機能があり、最終的に手をあげたところ４社が機能ごとに分けて開発を実施した。概要は以下のとおり。

各社から見積もりを出してもらい、妥当性を検証の上、算出した（見積りは全て各社に公開した）。最終的に手をあげた４社のうち 1 社が幹事企業として顧客窓口となり、他の 3 社と NDA（秘密保持契約）を締結し、案件詳細を公表した。ユーザ側にたいしては、最初からプロジェクトに参加する企業を公表した。

開発場所は、初め幹事企業が提供し、持ち帰りできるようになった段階で、各社に持ち帰り、開発を行った。

各社で考え方や意見が違った場合には、IT-JV 委員会で協議を行った。問題の切り分けは、第 3 者的立場の HISA 会員が行った。

受注時の粗利部分は、不測の事態のためにプールしておき、第三者機関の「管理

委員会」が貢献度に応じてプロジェクト完了後に配分した。

⑶ 連携事例を構築するまでの経緯

景気がいいときは大手 IT ベンダからの仕事を待っていればよかったが、金融危機以降仕事量が落ちてきていたことや、中国やインドというライバルが台頭し、発注側は単純に価格で評価するところも出てきており、このままではダメだと考え、より規模の大きな仕事を受注するため IT-JV という仕組みを考えた。

⑷ 連携事例構築によるメリット

・共同受注では、１企業では受注できないような大きな案件が獲得でき、また、これまで三次請けをしていた企業が幹事企業となり受注するため、元請け、一次、二次請けではねられていた利益が得られる。

・不足する技術者の融通、技術者交流によるスキルアップができる。

・開発時には進捗、コスト、成果物の検証、品質分析等のために各社統一の帳票を使用するため、各社間のスキルやプロジェクト管理の考え方を統一することができる。

・IT-JV とすることで、参画企業すべての実績を公開できる。

・発注者側は、大手 IT ベンダに比べて安く発注でき、開発を行う企業を全て公開するので、どこのだれが開発しているかわからないという不安を抑えられるとともに、地元企業による開発であるため、運用・保守フェーズの対応も安心できる。

⑸ 連携事例運営の問題点

・ユーザ企業からみると、これまでは、元請 1 社に発注すればよく、情報漏洩対策のレベルがある程度確保されており、何かあったときの責任もその 1 社に負わせることができていたが、IT-JV になると、複数社の構成になるため、考え方や文化が異なり、セキュリティ対策のレベルも統一されていない。もし万が一情報漏洩等のセキュリティ事件が発生した場合、責任の所在が明確でなくなり、連帯責任を具体的にどのように負うかが問題となる。そのため、セキュリティの問題、問題発生時の賠償は、幹事企業が IT-JV の代表企業となって全責任を負うようにしている。その他、開発体制、推進体制の調整が難しくなったり、発注手順、検収が煩雑になる問題も存在する。

⑹ 連携事例の将来展望

共同受注については、札幌市基幹系システム再構築への IT-JV での参画をはじめ JV 形式での案件を多くこなし、共同研究(開発)、技術者育成活動については、札幌版 ITSS(*IT スキル標準。各種ＩＴ関連サービスの提供に必要とされる能力を明確化・体系化した指標*)の策定を行うとともに、組織については、仕組みづくりの強化と協会の会員を増やしたいと考えている。

2-2-3 【北海道地域】旭川情報産業事業協同組合

(1) 組織概要

① 設立

1997 年 7 月 8 日

② 所在地

〒078-8801 旭川市緑ヶ丘東 1 条 4 丁目 2-14(旭川リサーチパーク)
株式会社 コンピューター・ビジネス 内
TEL：0166-68-2727　FAX：0166-68-2757
URL：http://www.a-iic.net/

③ 主要事業

a. 組合員が取り扱うコンピュータ、周辺機器及びソフトウェアの共同販売
b. 組合員が取り扱うコンピュータ及び周辺機器の協同購買
c. 組合員が取り扱うマルチメディア（ソフトウェア・ネットワーク等）に関するシステム等の共同受注
d. 組合員の事業に関する調査・研究
e. 組合員の事業に関するマルチメディアの研究開発
f. 組合員の事業に関する経営及び技術の向上または組合事業に関する知識の普及を図るための教育及び情報の提供
g. 組合員の福利厚生に関する事業
h. 前各号に附帯する事業

④ 主要組織

- 理事会：17 社
- 専門委員会：理事と組合員企業技術者で構成し事業検討、課題解決を行なう

⑤ 会員数

17 社(2010 年 5 月 1 日 現在)

(2) 連携事例の内容

・共同受注、共同開発などに取組んでいる。
・組合員企業が、全国（主に東京）での営業にて、一社ではまかないきれない規模や技術の案件に対しても、組合を通して、他の組合員企業に協力を呼び掛け共同受注を行ない、仕事を地元に持ってきて実施できるようにする業務受注の流れを心がけてい

る。

・組合では、自治体の情報システム製作を地元の IT ベンダが共同で請けられるように活動しており、平成１６年３月には旭川市教育委員会様から公民館の空室管理や生涯学習活動情報の発信を行なう生涯学習情報提供システム、平成１７年６月に旭川市科学館様から館の案内や各種情報を提供する情報コーナーシステム、平成２１年４月には旭川市定額給付金処理システムを受注し製作している。

・組合が受注し組合員企業に業務を依頼する場合、組合事務経費は原則として売上の5%と比較的低率とし、組合員企業が自社分営業と共に共同受託案件の営業をしてもらえるよう配慮している。

・共同受注のパターンは、３つ存在する。

一つ目は、組合が窓口となり開発から保守まで担当し、受注契約も組合が締結するパターンで、受注案件ごとに委員会を作り体制を明確にして、開発段階から長期的保守まで責任をもって運用する形をとっている。

二つ目は、特定の組合員(幹事企業)が主となり受託し、他の組合員が参加し開発を行い、主となる組合員が運用～保守まで責任をもって担当するパターン。

三つ目は、組合員が共同受注体制(ジョイントベンチャーＪＶ方式)を取り、契約は発注者と JV 代表者で行なうが、全構成メンバーは元請企業と同等の立場で責任をもって業務をおこなうパターンであるが、現時点では実現できていない。

⑶ 連携事例を構築するまでの経緯

・組合の前身は「旭川情報産業協会」で、情報分野での地域貢献活動を 10 年程行なったが、情報産業を地域産業の基盤のひとつとして発展させていきたいという会員の思いから、平成９年に共同受注・共同開発などを目的とした協同組合として法人化した。

・組合員は現在１７社で構成されており、受託開発から人材派遣まで、業務改善から職員の IT スキルアップまで、企業・自治体から一般市民の方のサポートまでと、地域の様々な IT 業務に関わっている。

⑷ 連携事例構築によるメリット

・一企業ではできない仕事も、複数企業が専門要員や得意技術をもって参加すれば受注できるケースがある。また営業段階でも、比較的大きな案件は 1 企業では話を聞いてもらえないが、地域の協同組合としてならば対応して頂けることもあり、営業のハードルが低くなる点がメリットとなる。

・社会貢献活動の一環として、地元 IT 普及活動に共同で取組み、旭川に於ける組合の実績作りを行なっている。具体的には、組合開設から数年は情報サーカス(「情報化とは何か」について体験するためのパフォーマンス・ショーやパソコン教室など)などの情報技術紹介イベントを開催し、平成１３年ｅジャパン構想の時期には旭川市民(人口

３５万人)６万人へのパソコン操作講習会を請負い、さらに講習会終了後のフォローとして、パソコンなんでも相談室業務を 3 年間受託。現在はインターネットを安全に利用するためのインターネット安全教室の自主開催を行なうなどによって、旭川の IT の推進役として認識して頂くようになってきている。

・旭川市は基幹業務システムのリプレイスを数年後に検討しており、市の職員の皆さんにも関心が高まっていたことから、一昨年、旭川市が参加するＩＣＴの協議会を通しての依頼により、市の職員と当組合員企業の自治体業務担当職員による自治体基幹業務システムの勉強会を開催させてもらい、関係者間での情報共有を実現できたと考える。その際の信頼関係から、緊急に構築する必要性のあった定額給付金システムの開発を依頼されたと判断している。リプレイスに関しての方向付けは未定だが、今後も可能な限りの支援を行い、市の関係者の充分な理解と地元ＩＴ企業も含めた市民の見守りの中、最適なリプレイスが行なわれることを望んでいる。

⑸ 連携事例の問題点

・自治体の基幹システムについては、大手ベンダからパッケージとして導入しており、一部の機能を地元ベンダへ発注することが難しい。また、周辺システムについても新規開発ではなくパッケージ適用を検討するようになってきているのも事実で、同様に地域ベンダへの発注が難しくなっていくと思われる。

・共同受注したプロジェクトの開発環境について、情報セキュリティの問題が発生するものに関しては、セキュリティ環境の整っている旭川リサーチセンター内の「旭川 IT ジョイントセンター」を借用し、各社の技術者が一堂に集まり開発を実施している。そこには、外部から隔離された開発ルームが存在し、入退室も個別キーで行うよう管理されている。

⑹ 連携事例の将来展望

・地域密着型の IT 化支援を進めていき、自治体や地元ユーザ企業を組合としてバックアップしていく。また、他地区からの業務請負を推進するとともに、直接首都圏等のユーザ獲得を狙っていく。

⑺ その他の取組み

・組合員企業の中には、広域での共同事業組織へ参加しながら地元とリンクして地域活動の強化を図っているケースもある。例えば、道内で地域の違う情報処理会社３社と共同事業組織「すくらむ北海道」を設立し、自治体向け総合行政情報システムを道内に展開し、ユーザ獲得を推進している。各社は人的リソースが不足し受注を断念した過去の経験から、各社保有リソースの相互共有、営業情報の交換などを行い、ユーザへの柔軟な対応とコストダウンを実現するために組織化が考えられた。こういった

経験を組合にフィードバックしてきている。

・「すくらむ北海道」は、これまでに２２自治体に納入実績があり、今後５年間でシステム更新時期を迎える自治体に対して５０件の販売を目指している。

⑻その他

・クラウドビジネスについては、組合としても取り組む姿勢で勉強会を開いている。地域企業や自治体に利用されているシステムが SaaS などのサービスに置き換えられていくことを懸念し、地域特性にマッチした情報システムの提供を検討し、地域と地域 IT ベンダーの共存・発展へとつなぎたいと考えている。例えば自治体業務システムに関して、職員の削減や定期的な移動により IT 業務の専門家の不足などの事態が生じることが考えられるが、システムを理解し、現場でサポート可能な地元 IT 企業グループを育成しフォローさせてもらうことで、クラウドがトレンドになってもユーザーとのコミュニケーションや密着型サポートにより、地域により良い IT 環境を提供していけると考えている。

2-2-4 【中部地域】中部アイティ協同組合

(1) 組織概要

① 設立

2001 年 2 月 28 日

② 所在地

〒461-0004 名古屋市東区葵 1 丁目 16 番 31 号 サンコート新栄8階

TEL：052-930-0070　FAX：052-930-0071

URL：http://www.e-net.gr.jp/

③ 主要事業

a. 組合員の人事制度強化

b. 官公需共同受注を通じた戦略的営業の確立

c. 組合と業界認知の向上

④ 主要組織

- 常任理事会、
- 理事会
- 一般委員会(9 委員会)、2 支部
- 特別委員会(共同受注関連)

※共同受注事務室 ㈱エスワイシステム内

共同受注幹事企業: 10 社

⑤ 会員数

123 社(2010 年 1 月 13 日 現在)

⑵ 連携事例の内容

・共同受注、共同開発、人材育成などに取組んでいる。

・共同受注は、平成１９年に官公需適格組合の認可を受け、特別委員会内に共同受注委員会を設置し受注活動を始めた。１年目、２年目の受注実績はゼロであったが、３年目の平成２１年度には約１億円、平成２２年度は約２億円の受注を見込んでいる。

・共同受注に関する規則は、平成18年総会で定款に取り入れられた。共同受注委員会の委員は、毎年公募により募集を行い、１０００万円の保証金を積み立てることにより、委員となる条件を満たすことができる。保証金は、委員から外れるときに返還される。２０１０年の委員会は１０社で構成されている。

・プライバシーマーク取得が必須等のセキュリティ要件がある場合は、組合外で受注している。(組合としてはプライバシーマークを取得していないため)

・共同受注を行うにあたっては、共同受注委員会の委員だけにメリットがあってはいけないので、受注額の５０%以上を同委員以外の組合員に発注するというルールがある。その際、委員が元請、一般組合員が下請けという体制になるが、この個別の契約に組合は関与しない。仕事の配分は、組合のルールに基づき、委員の中で調整を行っている。受注後、プロジェクトの中で何か問題が発生したときには、受注委員会の委員が積み立てた保証金を活用して責任を取ることにしている。その場合も、一般組合員は、保証金の積み上げは不要となっている。

・受注活動は、愛知県および県内の市町村に対して行っている。当初は愛知県内の自治体に取引口座を開設することから開始し、「何でもやります」という意思で訪問活動を行い、現在はかなり認知されている。「何か実績を作る」という段階は終了し、今後はいかに組合員が実績を積み上げていくかという段階になっている。

・自治体向けの営業活動によって獲得した案件は、基幹系システム以外の周辺サブシステムが中心で、数百万円程度の引合いが多くなっており、大規模システムの受注実績はなく、基幹系システムは依然大手 IT ベンダが握っている状態となっている。

・営業活動は、組合専任の営業要員を置かずに共同受注員会の委員が自ら行っている。このとき営業活動費は、委員の自己負担となっている。地域自治体の案件を大手ではなく地域ベンダで獲得できるように活動しており、自治体に対し要望書を提出したが WTO の関係で3000万円以上の案件は地域ベンダに限定することができないことがわかっている。一方で、3000万円未満の案件が必ずしも地域ベンダで受注できるわけではない。
・共同受注の案件と、組合員の独自ルートで引合いのあった案件については、競合しないように調整している。偶然バッティングした場合は、組合側が商談を降りるようにしている。
・共同受注は、強制的に実施しないといけない仕組みがあるほか、営業活動に真面目に取組む会社にメリットがあるようにしているため、取組みはうまく進んでいる。
・地域ベンダの実績を周知するために愛知県や名古屋市の若手、中堅職員との交流会を企画したり、民間企業については、地域経済団体(地元財界)へアプローチし、地域を代表する大規模ユーザ企業の部課長クラスを講師として招聘し、業界のニーズを説明してもらい、要件を絞込み、組合として提案していくことを検討している。提案を行うことにより、中小 IT ベンダに不足している営業力、企画力を鍛えて生き残りを目指している。すぐに実績を出すことができないかもしれないが、地域の情報産業協会や保険組合等での会合を通じて認知してもらうことから始めることとしている。
・人材育成、人材確保にも注力している。組合の上に立つ企業が他の会員企業の人材育成を支援する姿勢があり、独自に育成するのが困難な小規模な企業は、組合の支援があって成長している。
・「新卒者向け合同会社説明会」や「社長による就職支援セミナー」などを通じて、雇用のミスマッチをなくし、若者が活躍できる体制を構築することを目的とし、組合主催、中部経済産業局等が支援する「夢プロジェクト」を実施している。毎年春、秋に開催しており、大学 50 校、専門学校 20 校に呼びかけ、学生を約 1000 人集めた実績がある。本プロジェクトによって、中部地域における当組合の知名度を上げている(「夢プロジェクト」は、中小企業庁の「中小企業と若者ネットワーク構築事業」という 2 年間の補助事業を完了したあとの取組みとして活動。)。
・共同研究(開発)活動については、1 年半前に SaaS OSS 委員会を発足し、特別委員会でクラウドについて勉強している。島根県には、「島根 OSS 研究所」という組合から 100%出資した合同会社を設立し、島根県のふるさと創生事業を受託している。島根県と中部圏の IT 企業とを結んで今後のビジネスに取組む計画がある。(島根県は、クラウド、Ruby の取組みを積極的に支援しているため、組合にとって新しい技術を学ぶチャンスとなっている)

(3) 連携事例を構築するまでの経緯

・IT 業界は、繁忙期と閑散期が存在するため、人材の相互補完をする目的で１９９９年に２社で BtoB サイトを構築し活動を開始し、２００１年２月に協同組合の認可を受け２０社で設立した。組合の中では会社規模や役職が異なっても自由に意見交換できることが評判となり、２００１年１２月に４６社、２００３年には７８社の規模にな

った。２００５年には、ANIA(全国地域情報産業団体連合会)の協力によって、中部アイティ産業健康保険組合を作り、２２７社(被保険者１万名以上)が加盟している。

・教育情報委員会、販促委員会等で構成する「一般委員会」と共同受注委員会、インターン事業委員会等の「特別委員会」を構成しながら当初は組織作りに専念し、２００６年度からは、人材育成を最大のテーマに掲げ、活動している。

・２００７年に当組合は中部経済産業局から官公需適格組合の認可を受け、自治体との契約ができるようになり、特別委員会内の共同受注委員会が主導し、主に自治体向けに共同受注活動を実施している。

⑷ 連携事例構築によるメリット

・共同受注は組合として営業活動を行っているため、１社だと話を聞いてくれなかった自治体でも話を聞いてもらえるようになり、商談を進めやすくなることが利点となっている。また、組合には人材が豊富にいるため、受注後も相互に開発要員を補完し合えることもメリットとなっている。

・営業活動を活発にし、活躍できる土壌ができ、共同受注によって連携に目覚めた会社が増え、組合外にも波及している。

・発注者（自治体など）側は、１０００万円の保証金を積み立てている複数の企業がプロジェクトに関わるため、何か起こった場合でも安心できる。また、調達コストは、大手ベンダよりも安くできることがメリットとなる。さらに、自治体として考えると地域の雇用や税収に直接結びつくことも利点となる。

⑸ 連携事例運営の問題点

・共同受注で発生した課題は、特別委員会の共同受注委員会で調整しているが、保証金を使用するような事態は、これまでに発生していない。

・自治体向けクラウドサービス提供のためにはデータセンタが必要であるが、大きな資本を確保できる大企業しか建設できない。したがって、今後、自治体がクラウドサービスを活用していくことになった場合、資本の大きいところが自治体向け案件を獲得していってしまう危険性がある。

⑹ 連携事例の将来展望

・当組合はシステム調達に関して、自治体などに、大手ベンダ以外でも対応可能という認知をしてもらい、官公庁、自治体、民需の大手ベンダが対応している規模の案件獲得を目指すとともに、自治体の基幹系システムがクラウド環境に切り替わるタイミングで、入札に参画していきたいと考えている。

(7) その他

・愛知県においては、大手ベンダが 99.5%程度と、深く入りこんでおり、地域ベンダの勢力は弱く、組合員が関東の大手ベンダの下請けとして対応していることがある。愛知県は現状を把握しているが、各部署がコンセンサスを取り地元企業へ発注するまでには至っていない。(過去の経緯があり、ベンダ乗換えが困難な状況にある)

・岐阜県においては、地元ゼネコン的なベンダが存在し、地元ベンダは大手ベンダとうまく協業している。

2-2-5 【神戸地域】NPO 法人 チーム IT 神戸

(1) 組織概要

① 設立

2010 年 1 月(創立: 2002 年 12 月)

※法人化前の組織名は、「チーム IT Pro」

② 所在地

〒650-0042 神戸市中央区波止場町 5-4 中突堤中央ビル 2F

TEL: 078-334-0566 FAX: 078-335-0907

URL: http://www.it-kobe.org/

③ 主要事業

a. IT 化に関するセミナー・研修会の開催と情報提供事業

b. IT 導入に関する提案・助言と技術支援事業

c. 自治体・関連団体との連携による地域の IT 化底上げ支援事業

④ 主要組織

- 総会 (年 1 回)
- 三役会 (都度開催)
- 推進会議 (毎月 1 回[NPO 内情報交換会議、ICT 導入推進会議])
- 戦略会議 (毎月 1 回)
- 企画会議 (都度開催)

⑤ 会員数

- 幹事企業: 株式会社 キットシステム等 8 社
- 会員企業、組織会員(企業)数: 実行部隊 13 社、ｵﾌﾞｻﾞｰﾊﾞ 5 社

⑵ 連携事例の内容

・共同受注、共同開発、人材育成などに取組んでいる。

・共同受注において、受注した案件は、幹事企業が発注元と契約し、幹事企業は、マージンを取らずに協力会社に対等の立場でお願いする横請けかたちをとり、同じ単価で工数の配分をしている。

・幹事企業のプロジェクトマネージャが、ユーザとの窓口となり、最初から複数企業で取組むことを明確に宣言するとともに、協力会社には全体の受注金額をオープンにして、コーディネート、プロデュースなどすべてを行っている。

・事業がうまく行かなかったとき、矢面に立つのは、幹事企業だが、費用や労力について、事業に携わった他の企業も負担することとしており、参加企業は受託金額に応じた金銭的保証をすることとしている。これまでに金銭的補償にいたった事案は存在しないが、連携してなければ裁判になっていたと思われるケースが過去に存在した。

・チーム IT Pro を設立した初年度は、名前が周知されていなかったため、直接の商談が来ず、ほとんど受注実績がなかったが、開発要員の不足や複合(実装)技術等の相談を会員企業が行うことによって、2 年目には商談が 1 億円を超えるようになった。

・チームＩＴ神戸の共同受注の実行において、ユーザーからみて気に入らない点があれば、連携組織のメンバーに対して申し出ていただくようにしているため、同組織が、仕事の姿勢が悪い企業をチェックする検査機関として機能している。また、ユーザーに対して、組織として対応することを説明し、幹事企業 1 社との契約にかかる倒産等の不安を緩和することによって、交渉を容易に進めることができている。

・共同受注にかかる営業費用は、予め受託金額に含めているため、別途請求することはないが、連携企業の中で個別に相談することはある。

・共同受注にかかる受託金額においては、ハードウェアの部分は１%。ソフトウェアの部分は５%までを手数料として同組織に納める規則がある。

・共同受注プロジェクトがうまく行かなかった場合に備え、各社の受託金額に応じた金銭補償などについて弁護士を交え勉強会を行っている。現時点では、金銭補償にまで至ったケースはない。

・組織的に問題が発生したときには、推進会議(毎月 1 回)で調整を行っている。

・最近立ち上げたクラウド研究会では、クラウドを利用してどうやってソフト会社が収益を上げていくかやクラウドサービスをお客様へ提案する方法など、情報交換を頻繁に実施している。

・ＮＰＯとして法人化してからは、神戸市から市内企業に対する IT 無料相談の事業を受託している。

⑶ 連携事例を構築するまでの経緯

・田中氏（現　チームＩＴ神戸理事長）が兵庫県中小企業家同友会で「IT 経営」に関

するセミナーをした際の質疑応答の時間帯に IT 業界への不満が爆発した。これをきっかけとして、満足いただけるサービスやＩＴ業界改善について取り組むため、２００２年１２月に「チーム IT Pro」という名称で、ユーザーの駆け込み寺的組織を設立した。設立にあたり、同中小企業家同友会を通して声掛けをしたところ、30 を超える企業が集まり、チームに参加したのは、２２～３社となった。

・設立当時、IT 業界では各地で連携組織としての情報交換会が恒常的に行われていたが、ほとんどの組織がうまく運営できていなかった。例えば、受注すれば幹事会社だけで仕事を回し、他の企業は恩恵を受けられない、会費だけ集めて活動実態がないような状態の団体が多かった。このような状況があり、設立の時に集まった会社もほとんどが長くは続かないだろうと感じていただろうが、「顧客満足度の追及」と「利益の確保」を訴えつつ、連携の取組みを開始した。

・ソフトウェア業界は、下請け、また請け、孫請けの階層ができており、ユーザーから直接受注をする力がない会社が多く、中小 IT ベンダはどうしても孫請け状態になっている。このとき、大手 IT ベンダが大きな利ざやを取っていくので、ユーザーからみても調達価格が高くなる。安心するための保険料としてみても、非常に高い。

・中小 IT ベンダは、営業力、ユーザー獲得力が非常に弱いが、ユーザーから直接受注できるようにしないといけないいし、ワンストップサービスも提供していかなければならない。そのためには、各社が得意の分野を提供し合うことによって、品質が良く、納期が早く、安全なものを作らないといけないということを連携組織へ提案した。さらに、技術や営業等の直接業務や契約書作成等の間接業務について、情報を交換し、改善していくことを提案した。

・１企業ではなく、チーム IT Pro という組織でユーザーへ出向くことによって、複合化された技術の提案を行い、大手 IT ベンダより安く、これまでより高く受託金額を確保し、脱下請を目指すことを連携組織へ提案し、参加企業に賛同してもらった。

・法人格を持っていなかったため、経済産業省等の事業を契約できない場面が発生してきた。神戸市の要望もありＮＰＯとして受託できる体制にするため、約 1 年の準備期間を経て、２０１０年１月に法人化した。

⑷ 連携事例構築によるメリット

・人材教育においては、１社ではなかなかできない技術研修などでも低コストでかつ内容の濃いものができる。さらに、各社共同で実施するため、直接的な売上だけでなく、人材教育費などの間接原価を削減することもできる。また、研修で交流をした技術者同士では、「他社には負けられない」という向上心が自然に生まれるため、間接的な効果が大きい。

・プライバシーマーク取得のコンサルを共同で依頼する際は、一般料金の半分程度で実施してもらうことができる。

・年６回実施している地域貢献 IT 講習は１社で実施しようとすると集客しにくいが、NPO で開催すると集客しやすい。さらに年６回連携して行うことにより、チーム IT 神戸の一員であれば講習を実施しない企業もメンバーだということで評価され、企業価値が向上する。
・共同受注においては、社員交流が盛んになることや他社への面目上失敗できない気持ちが生まれ緊張感が出るなど良い点がある。
・チームのメンバーが互いに得意の分野を提供し合うことによって、品質が良くて、納期が早くて、安全なものが作れるようになり、今までできなかった複合化された技術などの提案が可能となり、脱下請けに繋がっていく。
・これまで 1 社にかかっていた営業負荷、開発負荷を組織で分散することができる。
・チーム IT 神戸が「ユーザの駆け込み寺」的な組織になったことが営業にプラスになった。また、チーム IT 神戸のブランド力が向上し、チームメンバーが得するようになった。
・発注者側は、SIer(大手 IT ベンダ)の料金より低く発注できる点や、チームとして対応してもらえることにより、安心してシステム調達できる点でメリットがある。

(5) 連携事例の将来展望

・クラウドサービスの台頭によってソフトウェア会社の危機とみる人が存在する。お客様の５年後の投資額を考えた場合に、今、クラウドにするのがいい企業と、まだクラウドにしない方がいい企業があるが、お客様への提案は、１つしかないのではなく、複数の選択肢を与えることができるということを考慮して提案していく。
・ユーザー企業から見ると、IT についてどこに相談したらよいかわかりにくく、ソフトハウスを見つけにくい状況であるため、本組織が実施している無料 IT 相談にかかる情報発信を推進していく。
・もっと隙間(ニッチな領域)のソフトウェア開発をしていこうと考えている。これまでは、うまく受託開発できたものをパッケージ化したり、流用したりしていたが、受注が成立してから作るものであったため、独自の商品を提供できなかった。そこで、例えば、アイデアや企画をまとめ、開発費を算出し、価格を設定し、１０社のユーザーに賛同していただければ開発を行う、といった企画型の開発プロジェクトを進めていきたいと考えている。
・これまで商圏は地元地域を見ていたが、例えば、神戸の NPO が集まって企画されたものとして、ブランド付けした、神戸発ソフトを作り、行政に紹介してもらい、業界組合等に向かって情報発信するようなことができればと考えている。
・本組織としては、経済産業省が発信している内容とは異なる「IT 経営」という定義付けを行っている。経済産業省は「各関係部署との情報共有」といったインフラが IT 化の中心になっているが、IT 経営とはライバルに勝つために何するかということであ

ると考えている。これまでは、業務効率化をするために IT を活用していたが、今後は攻めの経営に IT をどう使うかが重要となる。各種帳票などの作成依頼があると費用がずいぶんかかってしまうが、お金かけずにどうやってそれを生み出すか？過去のデータは未来を示し、それを IT で生み出していくという IT 経営の考え方を示していく。

⑹ その他

・セキュリティ対策は、プライバシーマーク取得基準を意識し、重要なファイルの暗号化、VPN 接続による共同開発を行っている。ただし、物理的なセキュリティ区画内に開発者を集めるような開発は行っておらず、基本的に各社持ち帰りで開発をしている。今後、ユーザー企業の要件に応じて対応を検討する。

第3章 情報サービス事業者による競争促進のための研究会の開催

3-1 研究会概要

地域情報サービス事業者等の連携により、地域の情報サービス市場の競争促進を図るため、情報サービス事業者、自治体等で構成される研究会を組織し、3 回に渡って、先進的な連携による取組を行っている団体等から講師を招聘し取組事例を紹介いただくとともに、愛媛大学大学院 高橋教授を進行役に、小規模事業者の連携による競争促進のモデルケースづくりを念頭に連携のあり方について検討を行った。

その結果、研究会参加者が連携による取組の必要性を十分認識するとともに、連携に向けた具体的な議論を行うことによって、連携体設立への道筋をつけることができた。

3-2 第 1 回研究会（IT ベンダ連携気づきセミナー）

3-2-1 第 1 回研究会概要

■開催日

平成 22 年 11 月 24 日(水)　14:00～16:50

■会場

松山市民会館　第 3 会議室

■参加者

参加企業：　16 社
講演：　25 名
意見交換会：　27 名
情報交流会：　18 名

■講演

〇講演テーマ

「ＩＴ事業者の連携による地域の活性化とレベルアップについて」

〇講師

ＮＰＯ法人　チームＩＴ神戸
理事長　田中　良隆　氏（株式会社キットシステム　代表取締役）

※ＮＰＯ法人 チームＩＴ神戸
設立：　2010 年 1 月(創立：2002 年 12 月)

所在地：〒650-0042 神戸市中央区波止場町 5-4 中突堤中央ビル 2F

電話：078-334-0566

URL：http://www.it-kobe.org/

〇講演概要

チーム IT 神戸は平成１３年に設立、本年１月に法人化。IT ベンダを中心に１３社で構成。①会員レベルアップのためのセミナー・研修会の開催と情報提供、②IT 導入に関する提案・助言と技術支援、③自治体・関連による地域の IT 化底上げ支援の３事業を展開。今回は、上記に加え、共同受注、共同開発、クラウド勉強会などの取り組みについてもご紹介いただいた。

■意見交換会

〇意見交換会テーマ

全国の IT ベンダ連携事例について調査した内容をヒアリング担当者から発表。地域ごとに取り組まれている様々な連携事例を参考に、愛媛地域にあった連携の可能性について検討した。

〇進行役

愛媛大学大学院理工学研究科 電子情報工学専攻

大学院教授　博士(工学)　高橋　寛　氏

3-2-2 第１回研究会詳細

(1) 講演内容詳細

① 講演 (5-1-2 第１回研究会講演資料参照)

みなさん、こんにちは。はじめまして、NPO 法人チーム IT 神戸の田中と申します。

本日は皆様と有意義な時間を過ごせるよう一生懸命頑張ります。よろしくお願い致します。

今年は四国経済産業局の依頼を受けて、本年２回目、四国でセミナーをすることになりましたが、連携に関して非常に熱心だなと感心致します。香川の方でやらせて頂いた際にもたくさんの会社が集まり、今回もたくさんの会社に集まって頂きまして、前回私の言ったことが少しは役に立ったのかなと思っています。今日もお役に立つ情報を皆様にお伝えしたいなと思います。

まず、司会の方からご紹介いただいたように私はチーム IT 神戸という NPO 法人の理事長と株式会社キットシステムの代表取締役としての二つの役割があります。当然のことながら力点は自分の会社の経営の方に入れていますが、段々とこの NPO 法人の活動を活性化させることによって時間が随分ととられるようになって来ました。また、

一昨年から、行政の補助金を頂いて活動することになってから、ますます増えたなと最近感じています。

そんなところでまずは簡単に、チーム IT 神戸のご紹介をさせて頂きます。私たちは２００２年設立致しました。NPO 法人化したのは今年（２０１０年）の１月です。何故 NPO 法人化したのかというと、皆様が今後連携する中で、任意団体、もしくは組合を作って十分に活動できると思いますが、どうしても本格的に活動し、行政からの依頼も受けて仕事をしようとすると、法人格が必要になりました。ここはひとつ NPO 法人化しようということで設立しました。ただ、直ぐにできるものではないことに気づきました。NPO 法人として申請をし、社会的な閲覧期間を経て、認定されるまでには約１０カ月掛かりました。

事業として、IT に関するセミナーや研修を開いています。これは地域におけるいろんな企業に情報提供するということです。

最近、企業として CSR 活動を行い、地域貢献型企業にならなければいけないということがよく言われます。私たち一社、一社が例えば会社の前を掃除することが CSR 活動かと問われますと、私は第一に納税の義務をしっかり果たすことがまず大切だろうと考えていますが、ただ、一社で CSR 活動を一生懸命続けていてもどうも弱い、地域に認められる企業にはなれないと思いませんか。今は NPO として、このように情報提供することで私たちの CSR 活動の一環と考えています。

NPO 法人としての２つ目は、IT を導入するにあたりお客様に対して色々なアドバイスをしますが、株式会社、有限会社などの法人格でお客様と話をしますと、どうしてもその背景に、お客様は「注文しなければいけないのではないか。」という感覚をお持ちになります。「何でも言って下さい。」といっても、その本音を語ってくれることが少ない。私たちも見積もりを出すことが前提になっていたりして、本音をなかなか聞けないのです。しかし、私たちは NPO 法人です。神戸で NPO と言いますと、阪神・淡路大震災の時にボランティアは随分活躍して頂きました。「本当に助かった。」思いというのを市民一人一人が持っています。そういう中で、企業色を出さないように注意し、地域活性化のために「ＩＴ無料相談サービス」をボランティア感覚で進めています。

3 つ目は私たちのこの団体の力だけではどうにもならないことに関しては、自治体や関連団体と連携して高度 IT 化を進めていく、そういう３つの事業を推進していくという活動目的を持っています。

その中で、一昨年（平成２１年度）は、経済産業省の勧めで関西イノベーションパートナーシップ地域の IT 化推進事業に、近畿地区で７団体だったのですが、これに参加させて頂きました。残念ながらその団体の中で評価ナンバー１にはなれませんでしたが、実績としては集客者数とか、開催回数、内容などを考えましたら一番良く頑張ったのではないのかなと思っています。

現在は、神戸市ふるさと雇用再生事業、別名で言いますと「小規模事業者向け ICT 導入支援事業」を進めています。これは神戸市から補助金を頂き、新たに人を雇用して推進する事業です。来年ぐらいまでは続けられると思っています。

この NPO 法人に新しく３人の職員を雇いましたので、継続的な事業を行い、収益に結びつける必要があります。当初、私たちはあまり意識していませんでしたけど、もう雇ってしまった限りは首にはできない、補助金を頂かなくても雇い続けなければいけないということで、今、NPO としての事業化に関して検討をしています。今、現在に関しての事業のご紹介でした。

次は、私たちの作ったパンフレットを皆様にお配り出来たらよかったのですが、レジュメの方でご勘弁願います。この中で一番力を入れて打ち出していますのは「IT 無料相談サービス」です。これは非常に好評です。ここ一年半、実質一年やってきて４種類のパンフレット、２万５千部を作成し配布致しました。事業の成果は神戸市内７１６社に対して訪問、ご説明して、その結果相談を受けましたのは９２件、有償の事業化に結びつきましたのは２６件ということです。それが実質の数字です。今後続けていきますので、その数はまだまだ拡大していきます。

並行して無料セミナーを年間６回開催しています。今４回目が終了した時点で参加者は２０８名、延べ人数ですが受講して頂きました。年内後２回行う予定です。このような活動でお客様が有償でも仕事として依頼するサービス（橋渡し）は、神戸市の助成金を頂いている関係で、自分たちの会員ばかりがその仕事を受けているだけではよくないと思いますので、外部の協力企業に対しても応援をいただき、出来るだけ会員外の企業にも橋渡しが出来るように努力しています。

その他の活動実績として、会員の社員間の交流も必要だと思います。一つは地域で働く IT 企業の社員の人材育成を目的としたプロジェクトマネージャー研修を、今年で２年目になりますが年４回実施しています。それから懇親的な意味合いでボーリング大会やソフトボール大会、忘年会、そのようなものを開催しています。

次にセミナーのご案内チラシ、４回目と６回目のものを参考に見ていただいていますが、毎回３千部ぐらい刷って配布しています。それだけ配布しても４０名か５０名くらいしか集まらないのですが、テーマによっては定員オーバーで入れないような、特にホームページ関係は熱心ですね。「次はホームページのネットショップの関係」なんていうアナウンスを出しましたら、もう直ぐに１００社ぐらいが応募してきます。今は興味があるのでしょうね。

ちなみにセキュリティの関係で同じようにチラシを出しましたら、１６社ぐらいしか来ません。私たちが本当に訴えたい大切なことというのはなかなか集まらないものです。でもやってみて良かったなと思うのは、ネットショップをやりますと、大体、皆が知っていることしか話せませんから質問事項なんか出ませんが、セキュリティのセミナーをしましたら、質問時間が３０分以上になりました。やはり本気で知りたい

情報というのは一部かもしれませんが、熱心な人はどんどん質問してきます。そのセミナーが一番面白かったですね。

それでは、皆様が皆様の力で IT 事業者としての連携を図ろうというふうに考えていて、もしくは考えていきたいなというふうに思っているとお見受けいたしますので、私たちが何故連携組織を作ったのか、その辺の話から振り返ってお話してみたいなと思います。

元々のきっかけは、平成１３年の１０月に私が所属している兵庫県中小企業家同友会の経営研究集会でお話しする機会があり、当時確かｅジャパン戦略を筆頭に国策として IT 化を進めなさいということが世間の話題になっていました。ｅジャパン戦略というのが推進されたら企業はどうなるのか、EDI による電子受発注とか、そういうものが今後気になる会社が多いということで、私の方へ解説込みで少し話をして欲しいという依頼でした。「IT 化で蘇る中小企業～それでもあなたは背を向けますか～」という題名でお話させて頂きました。IT の先進的な技術とか、今後こうなるであろうという予測など色々面白おかしくお話させて頂いたつもりだったのですが、質問で出てきたことに私は愕然としました。セミナーの話の内容なんかどっちでも良かったな、というぐらいの質問で、手を挙げて一番初めにおっしゃられた方のことが今でも頭に残っています。

「うちに IT 化を進めようと思ってシステムを納入してもらったのですが、何年経っても、『ここ大切ですよ』、何年経っても取扱説明書が届きません。」という質問でした。そんな馬鹿げた仕事をまさか皆様されてないでしょうね。その質問を切っ掛けに、「取引していた業者が倒産してしまった。」、「メンテナンスを頼んでも、一向に来てくれない。」、挙句の果ては、「不具合のあるところはほったらかして、使えるところしか使っていない。」、詐欺師まがいとかそんな表現も出ていたと思います。いい話をしたつもりなのにどうしてこんな質問が噴出するのかなと愕然とした次第です。

私は自分のお客様がこの中におられて、私に対して、もしその質問をされていたら、どう答えられるだろうかなとぞっとする思いでした。これよくあることですよね。神戸だけではなくて全国津々浦々どこを歩いてもこの問題はあると思います。結果、サービスの悪すぎる会社はリピーターを失くして、仕事を失くしていっている。結果、その会社もなくなっていっている。というのが実情だと思うのです。

でも、業界の一部でもこれを続けていたらせっかく一生懸命仕事していても、私達が新たにシステムリニューアルとか作り直しの話をしたときに、「前例のようなことはいたしません」と納得させる手間が営業段階でものすごく掛かるわけですね。お客様がどれだけ信用していただけるか、「猜疑心の塊」のような人からむしろ注文は貰いたくないというふうに考えさせられるくらい苦労します。実際、皆さんも、他社からのシステム乗り換えとかいうときには、一瞬、喜びつつも、営業段階で時間が掛かって、契約書の内容をみっちり押えられ、価格も安く抑えられて、とか普通の商談よりも時

間が掛かってしまい、段々面白くなくなってくる。受注したものの作って納品したときの検収の厳しさは、想像を絶するようなこともありました。実際、私たちはそれでは困ります。これはいくら１社で考えてもどうにもできないので、せめて私の手の届く範囲の人にでもこの業界改善というのを意識してもらいたいと思ったのがそもそものきっかけです。

結果、いくつかの企業に「そういうことがないように改善しようよ。」、というふうに個別にお声掛けしてお話したのですが、当然のことながらそんなの言われても、「そうですね。」とは言ってはくれるのですが、積極的にやろうというのは１社もなかったように思います。どうですか、皆さん。今までにこの IT 業界で「連携しようよ。」との声掛けはもう随分とあったのではないですか。私もいろいろ参加しましたが、２年３年後にはもうどこにその集まりがいってしまったのか分からなくなり、いつのまにか自然消滅してしまうことがほとんどだったように思います。また、行政主導、兵庫県が集めた会合があるのですが、それも２年の内にいつの間にかなくなってしまいました。さらに、ある有名な会社が肩入れして、集客ホームページも出して多額の年会費を取り、多くの会員を集めましたが、その金額に見合う仕事の話は一度もなかったというような悪い例もあります。一生懸命やっていこうかと思うことでもいつのまにか風化していって潰れていきました。

そんな経験をした後で「仕事を取りたいから皆で群れましょうよ。」という話をしてもなかなか集まりません。まず同友会のメンバーに話していきましたが、あまり反応が良くなかったので、知り合いの数社で集まってやりましょうと声掛けしやっと始めることができました。最初の目的はお客様満足を考えてきちんと仕事をするということ。どうですか、皆さん。技術がこれだけ進んできて本当に１社ですべての仕様要件を満たすことができますか。例としてネットショップを作ることで考えてみましょう。

インターネットの利用技術がいる。サーバがいる。その中にショップのデーターベースを組み込む。

データーベースを利用して、きちんとシステムを組み上げるのはソフトウェア開発を主として受注してきたシステム会社が得意としていることだと思います。また、デザイン性が重要視されるのであれば、印刷デザインをやってきてイラストがさっと書けるなど、そういう技術を持っているデザイン会社が得意だと思います。

デザイン会社にネットショップの話を持っていった方がいいのか、システム会社にネットショップの話を持って行った方がいいのか、お客様はわかりません。その出来栄えの違いは歴然としていて、どちらも強みを生かしていると思うのですが、その両方を兼ね備えた会社は神戸にはあまりないのです。顧客満足を追求するということはデザインを得意とする会社がデザインし、システム開発を得意とする会社がシステムを開発して、それらが力を合わせれば一番いいに決まっているという話をしますと、「そうですね。」という話になって、「お客様を裏切らない」ということに興味を持っ

ていただけたのです。

お客様が事務所を引っ越しをするときに、今までは電話の移設は電話屋さんへ、電気の工事は電気工事屋さんへバラバラに頼みました。ではネットワークの移設は誰に頼みますか、配線は電気屋さんに頼みます。ところがコンピュータのネットワークが正しく動くかどうかは、電気屋さんは請け負ってくれない。では、どこに頼んだら良いのでしょうか。今までは請けるところがなかったと思うのですが、チーム IT 神戸は事務所の移転やレイアウトチェンジとか、内装、床下の OA フロア化、電気工事、電話工事、それからネットワークの移設、新築そういうものを一手に引き受けて話しができます。つまり、ワンストップサービスができるように心掛けています。

話がまとまってきた結果、誰しもが共同受注や共同開発をしたいと思うようになりました。独自の力だけで、全部やるんだという会社は共同開発するよりももっと素晴らしい尊敬すべき会社だろうなと思います。残念ながら当社にはその力がなかったので、連携の仕組みによって出来る人を集めたわけです。

二つ目に連携しても、「何か仕事があったらやりたい。」と下でぽっかり口を開けて待っているだけでは満足感はないです。何故ならば欲しいときにそんな餌は落ちてきません。自分の会社ではなんでもない仕事でも、他社で経験が浅いところがありましたら、弱いところを一緒にやらせてもらって力蓄えたいと狙っている会社がいっぱいいます。だから、はっきりと自社の得意な仕事はこれだと言わないと、どこからも協力関係を築く相談が来ないということも事実です。

よく会合を開きますと「仕事が欲しい。」と思っているだけの人が時々いますが、その人たちに情報共有の価値を伝えていく、それでその会が活性化します。参加することで得をすることがポイントなのかなと思っています。それから、私たちの会合は、皆様も会合をあまりにやり過ぎたら駄目ですが、月に一回ぐらいお会いするようにしています。だんだん顔を覚えてきて、そのうち仕事の相談をするようになります。さらに会合の後、食事に行って、色々な情報交換をします。例えば、「うつ病の社員がいるが、どのようにしたらいいですか」とか、「給料をどうやって調整したらいいか」、「今年はボーナスを出すのか」、「銀行の融資を借りたけれど、どうやって借りたのか」など、そんな情報でも自社の経営には随分役に立ちますので、顔を合わせて話をする機会は不可欠かなと思います。これが、信頼関係が本当に生まれる根源かなと思っています。

連携して協業することの狙いは脱下請け、大手の下請けで満足することは望ましい姿ではないと考えます。これは言い過ぎかもしれません。ただ、それにとってかわる力があるかといいますと、ないと思っています。SIer もしくは IT ゼネコン、この方たちは素晴らしい仕事していると思うのですが、それを下支えしている会社があるとしますと、その仕事の一部分では大手さんの SE と同等、またはそれ以上の力を持っているわけですが、表立って仕事ができない。私のところはこんなモノを作りましたとい

っても部分的で総合的にまとめる力がない。私は脱下請けを図ることで、もっと自社の技術をお客様にアピールし、SIer が受託する金額の８０%でいいじゃないですか、今まで自分たちが SIer から頂いていたよりも少し多い金額で仕事を取っていく。当然、営業経費とか色んな経費が掛ってきますから、自分たちの売上単価は上ないといけません。連携し付加価値を生み出すのです。下請けは、親から子ぐらいの２次請けであればいいです。それは下請けといっても立派な仕事だと思います。孫が生まれひ孫が生まれ４次請けまでいってしまう。派遣の仕事でも昔は気持ちがよかったと思います。一か月の派遣料金６０万円/月の人を探して欲しいと依頼され、出せる会社を紹介し成約すると５万円ぐらいの紹介料を 1 回限り支払えばよかったですが、今どうですか、月々ずっとマージンをとられてしまいませんか。８０万円で派遣契約しても一番末端の担当者を出したところは５０万円ぐらいの価格になっています。良い仕事できるわけないじゃないですか。８０万円で請けたら、８０万円で仕事は出さないといけない、これを横請けと考えます。

それから、「あなたの会社はどんな仕事が得意ですか？」と問われると私たちはまず一番はじめに言うシステムもしくはサービスがあると思います。その力がある得意のシステムやサービスがあるならば、立派に皆さん独立して食べていけるのではないですか。どうでしょう、「それは言うだけ、自分の会社の格を上げるために説明しているようなもの。」としてしか使っていない。営業力が不足しているため再流用、再販ができていないのではないでしょうか。他社で開発したものはそのシステムそのもののプログラムが使えなくても設計のノウハウが使えますよね。それを使うだけでも、「品質面とデリバリー」、「正確性と納期の早さ」が期待できます。私は自社にきた案件で、自社だけでまかなうことのできない技術がいるものは全部紹介リストに載せて、「こんな経験がある人がいますか？」情報を出しています。そうすると、「これならできるが。」と返ってくるので、今まで死蔵している開発物を流用させてもらおう、大切にしている宝物の資産をどんどん再利用したいと思っています。

今はやりの事例で言いますと、ネットショップやホームページ関係の CMS、コンテンツマネジメントシステムを作成し、利用することでお客様自身がそのメンテナンスをするシステムを作りました。今、１８０社ぐらいのホームページに採用しています。同じような機能を持つシステムを作っている会社があります。考えてみてください、日本中で同じ機能を持つシステムを作っている会社が何社あるか。何百社もあると思います。随分無駄だと思いませんか。作った人を一同に集め開発していたら、絶対世界でピカイチのものができていたと思います。そう考えると、私の会社で CMS を作っていきたいですが、もっと良いものをつくった会社のものを使う方がお客さんは幸せです。より良い物に仕上げていくためにはその会社にどんどん注文を出して、どんどん良くしてもらう。どんな敵が来てもその会社に勝ってもらう。そうすると生半可なサービス会社では勝てない。営業力が不足して死蔵しているだけの過去の開発物の流

用を、是非もっと推し進めていきたいです。

経営上の話の中で「プロジェクトマネージャー」の育成、どうでしょうか。一社一社で専門の教育コンサルタントを呼んだら高いです。一年間の研修に百万円必要と仮定し、十社で案分すると十万円です。一社でやろうと思ったら百万円です。どちらがいいですか。人材育成は協力してやった方が、絶対に安くて効果が高いのです。プロジェクトマネージャー研修ではグループで討論するのですが、「あの人はこんな考え方をする」とか、技量を図り、技術の良し悪しとか、人柄の良し悪しなど交流した SE は協働する際の準備ができます。今、２年間続けています。さらにもっと続けていきたいと思っています。

連携することで自然に生まれるものは協働と協調です。これは必ず生まれてきます。結果、絵でまとめてみると、こういうような信念がなければならないです。座標軸をもつ経営者、それからどんなものでも受け答えできる応用性。それをネットワークで結ぶこと。これでお客様を一番幸せにし、私たちは技術を育て、いろんな競合といいますか、外環境に適応する情報を集められると思っています。

事業組織としては、総会、月一回の推進会議と戦略会議を開いています。推進会議は経営者の集まりです。それから戦略会議はナンバー２の集まりです。何故ナンバー２を集めているのかといいますと、今、社長の独断と偏見だけで会社経営をしていると、間違った判断を社長がしてしまうと会社は潰れます。だからナンバー２は社長に嫌ごとを言える人になってほしいという理由です。社長の顔色を伺い、話に迎合してしまう人が多くてなかなかうまくいきません。もっと、いろんな課題を検討し、いろんなイベントを開催する。私からは「これからの時代はこうなる、だから会社はこのままではいけない。」というようなそんな活気のある話をしてほしいと思って期待しています。

神戸市から請けています ICT 導入支援事業の推進状況は報告する義務があり、正確に報告するために、週一回情報交換をしています。

さて、どうでしょう。

ここにおられる皆様の会社一社だけで単独営業を展開したとして、連携体と競合すると１００%勝ち目がないと思います。連携の中で旗振り役になってください。連携の力はすごいものです。だから私は群れ（連携体）を作ってやろうと思いました。機会があって過去何回も他の連携のお誘いの会合に出て良い話をいっぱい聞きましたけれど、全部風化してどこかへ行ってしまいましたので、それなら自分でやってやろうと思ってやったのが、今回の組織設立です。私は連携するメンバーが１０社程いてくれたら、どこと競合しても必ず営業では勝つ自信があります。それぐらいの思いを持っていなければ続けられなかったと思います。

少し面白い事例をお話しします。メンバーの S 社が生産管理に関わる仕事を持ってきました。その仕事は CAD 技術が必要でしたが S 社には CAD 技術は得意の分野では

ありません。従いまして、幸せかな、キットシステムつまり私の会社に声が掛かった訳なのです。結果的に３社の連携でその生産管理の仕事に取り掛かりました。当初の見積りは１９００万円、上々の仕事でした。半年ほど設計を進めていきますと、１９００万円ではとてもできないことが分かり、３６００万円ぐらいかかることで再見積りをいたしました。それを３３００万円で再契約できました。ここからが大問題の発生です。さらにもう６カ月費やし、一年経っても設計作業から前へ進まないのです。一年３カ月、一年４カ月と過ぎ、一年６カ月を過ぎて…、私も担当の社員を出していましたので、これはどうなっているんだと不安な時期が過ぎていった結果、もうすでにお客様は怒りで「カンカン」の状態だった訳です。それまでは２週間に１度はエンドユーザと会議をもって進めている仕事だったのです。でも、ユーザの担当者が仕様が気に入らないので、ユーザの言うままを聞くという作業に変わってしまっていて、一年半後でも設計書が完成していなかったのです。　どうですか。自社の請け負った仕事として考えたら、どきどきしませんか。当然私たちは、長期の仕事ですから、前受金を頂いていました。遂に、次の会議にはユーザ企業の社長が出てくるという話を聞いて、私は直接その仕事には関与してなかったのですが、チーム IT 神戸の名前で受注し報告を受けていましたので、ずっとおかしいと思っていましたから、チーム IT 神戸代表者としてその会合に出席しました。その時チーム IT 神戸は任意団体の時期で、S 社の社長が幹事会社として商談を取り仕切っていました。ユーザの社長が「S 社さんどうですか。できないでしょう。そろそろ清算しましょうか。」が第一声でした。びっくりしました。今まで放っておいて急に清算もないだろうと思いましたけれども、S 社の社長は突然の言葉に声も出ません。しばらく話を聞いていると、もう清算の決断をせまるような姿勢に変わりましたので、「ちょっとお待ちください。私今回はじめて参加させて頂いたチーム IT 神戸の代表をさせていただいていますが、これはチーム IT 神戸として責任ある仕事なので…。」と切り出し、お話させていただきました。その結果、少しは軟化していただきました。軟化していただいたといっても許されてはないのです。結論から言いますと、その会議ではそれ以上込み入った話はなく、「チーム IT 神戸の代表としておまえは責任を持つのだな。」と向こうの社長は念を押されましたので、「はいその通りです。」と答えて、その後すぐに出てきたのは、「今後の成り行きでは、裁判はおまえ個人とだな。」と言われました。

でも、どうでしょう、チーム IT 神戸というバックがきちんとしてくれると思ったので、「はい。」と答えました。その場はそれで終わったのです。

私はこのプロジェクトで今までにお金をどれくらい使っているかと、これからどれだけ使う予定かを確認しました。３３００万円の見積りに対して、「裁判しようか。」とせまられているのに、連携している仲間は全部で７９００万円かかると言うのです。

それからその社長と３回ほどお会いし、当件に関して検討いたしました。ものすごい緊張の時間です。向こうにも当然言い分があり、こちらもその受け答えをした結果、

最終的に７９００万円の見積りは出すことができませんでしたが、６６００万円の見積りを出しました。そして、受けてくれました。これは私一社だけではバックヤードのなさで、裁判に発展していたなと今からでも思います。それからも誠心誠意仕事をして、６６００万円で再契約させて頂き、無事それを納品すること出来ました。ものすごく危険な橋を渡る思いだったなと冷や冷やしましたが、私がチーム IT 神戸の代表をしていなかったら、責任を私が持つなんていう言葉は絶対言わなかったと思います。先方の社長も、まだチーム IT 神戸には余力があることを確認しなければ、絶対そんな甘えは許さなかったと思います。結果的に今良好な関係で、先方のご担当者は年間 MVP を受賞されたことで、非常に喜んでおられました。しかし、私としてはものすごい経験でしたけれど、結果、最終的に何が本当に一番良かったのかというと、ユーザが本業できちんと儲けていたことです。儲けていなかったらこれはもう、どうにもならなかったと思います。

次は３、４年ぐらい前の共同開発の話です。珈琲会社の販売管理システムを受託するときに、今ではもう当たり前になっていると思いますが、当時は Visual Basic 言語を使ってシステム開発する会社がほとんどでした。しかし、Windows XP という OS がそろそろ寿命がきていて、Windows VISTA が出てくると、そこでは Visual Basic は動かなくなることが当時予想されました。ソフトウェア受託開発会社は次世代で選択しなければならないプログラム言語で Java を選択するか、「.NET(ドットネット)」言語を選択するかを判断しなければならない時だったと思います。

その時に、弊社では、「.NET」での開発を、その３年前ぐらいから実施していました。なぜならば次に作っていくものは必ず５年後に動くものでなければいけない、OS に左右される恐れがある言語はやめておこうと考えたからです。ベースに使う「MVC」モデル(ソフトウェア設計モデルの１つ)で作っていましたので、会員の皆さんにこれでやっていこうと提案しました。そうすると、半分完成しているようなものから開発し始めるわけですから、教育期間を持つ必要がなく、すぐ実践することができ、古いプログラムを移行することができました。三社の協働でしたが、一気に Visual Basic から「.NET」に切り替えることができ、以降のプログラムは、皆「.NET」で作っています。「一社だけでそれが即可能ですか。」、簡単にはできない事例だったと思います。

皆様、「IT 経営とは？」とお客様に聞かれたらどう答えていますか。私には本当の IT 経営とは何だろうと考えても的確な答えが見つかりませんでした。販売管理システムや財務会計システムを入れたら IT 経営と言えるのでしょうか、それは、ただ単に業務の一部にコンピュータを使っているだけではないですか、と思うのです。処理スピードと蓄積する情報量は、コンピュータに勝るものはありません。「IT 経営とは何か？」と聞かれたら、もし間違っていたらごめんなさい、経済産業省が指針と示しているのは、インフラ的に全ての組織がネットワークで繋がっていることと定義しています。これも重要で、インフラ基盤として必要なことなのですが、どうも違うのではないか

と思い、インターネットで調べてみたところ、「IT による経営貢献」、「IT による経営競争力強化」、「経営と IT の融合」であると示していました。あまりにも抽象的すぎて、お客様から「IT 経営とは何か？」と問われたときに「経営と IT の融合です。」という返事では、答えになりません。

２年前にクラウド研究会ができたのですが、自然消滅しました。最近、クラウドで私たちの仕事がなりたたなくなるのではないだろうかと不安に駆られ、今度は自分でクラウドを研究し始めて、もう一度クラウド研究会をつくりました。問題意識のある人だけ集まればよいという考えで、「興味のある人だけで集まりましょう。」、「まだまだと考えている人は参加しなくてかまわないです。」、と言うと人間って変ですね、皆参加する訳です。逆説的な言葉を使った方が良く集まります。まず自分たちでクラウドを使ってみようと自社で使ってみました。

皆様、車を運転していて、後ろからパトカーが来たらどうしますか。アクセルから少し足を離しませんか。その後、スピードメーターを見て、スピードが出過ぎていたらブレーキを踏みませんか。会社の経営会議では、一カ月に一度、それまでの集計データを見て会議をしているのがほとんどだと思うのですが、日常、車のスピードメーターに相当するものがなく、ブレーキを今すぐ踏まないといけないときに踏んでない。これはおかしいことではないか、自分の要求するスピードに合わせてブレーキやアクセルを踏まなければいけない、経営にも車の「ダッシュボード」のようなもので、社長が見るべき経営に必要なデータをリアルに見せるシステムがなければいけない。必要な部署に必要なデータがリアルに見える。それが「IT 経営」だと思います。

私の会社でも色々会議を行っているのですが、会議では、「会議で発表するための資料作りをする。」、「帳尻を合わせる。」、「やっていないけどやったことにしておく。」など、会議で真実を把握することができないことがよくあります。結果、次の会議で、「なぜ、出来てないのか。」と聞くと、「時間がありません、すいません忘れていました。」と中途半端な返事がすぐ帰ってきます。次に、「それでは実行してくれ。」と言い、「やります。」、と返事が返ってきて解散です。一週間経ってみるとまた同じ事をやっているわけです。皆様、これと同じようなことになっていないでしょうか。いつもどれぐらい売上があり何が売れているかが、見たいときに見ることができ、様々な事を考慮する条件を踏まえて、日頃から皆に仕事をしてもらいたい。会議をするときは、会議資料は改めて作らず、会議録は即指示（todo）に変わればいいなと考えます。

弊社には、PDCA の「ACT」、改善と処置の部分が足りなかったのだと思います。一般的に会議録は会議の後作成して配布しますが、会議で出てきた指示メッセージを担当者向けに「あなたはこれを実行すると言いました。」という「to do リスト」を作り、パソコンへ入力します。そうするとその人が朝パソコンを見ると、「to do リスト」が表示され、実行するまで消せません。そのリストは私のパソコンでも見えますから、やったかどうかを確認することができます。担当者にやったかどうかリストに要件が残

っているので三日間続けて聞きました、四日目リストからなくなっていました。日々確認ができるリストとスピードメーターのように、今何件ぐらいの商談件数で、新たな商談がどれでという引き合い状況を、棒グラフや折れ線グラフにして「見える化」ができるようにしました。その結果、会議では、進捗報告の時間はほとんどなくなり、どうやってお客様と話を進めようかといった有用な話が出来るようになりました。これ（「to do リスト」と「可視化データ」を作ること）をクラウド・コンピューティングでやってみたところ、簡単にできることがわかりました。

この仕組みを自社開発してみると、当初２か月ぐらいかかると思っていましたが、実際には２周週間ぐらいで作り上げることができました。しかし、クラウド・コンピューティングは万能ではないです。私の会社はクラウド化を進めていこうと思いますが、ユーザ企業に対しては、その会社に必要な事柄を聞き、システムを作る人、つまり SE サービスを用意してあげないと、ユーザ企業ではクラウド・コンピューティングを使いこなせないと思うのです。従って SE のアウトソーシングという新しい事業が発生します。ビジネスチャンスです。一般に SE を雇う費用の半分以下で実施すれば、お客様に自身の競合競争力が増すわけです。

こんなふうに、連携の中で私が一生懸命「こうしていきたい。」と言っていますと、段々と相乗りしてきてくれる人が増えてきたのが事実です。だから自分がやりたいことをどんどん言い、継続的に続けていく、これが連携の中でできました。

後の資料は、IT 業者の連携がもたらす地域活性化と書いていますが、本当に必要なのは私たち自身が活性化することです。それで地域を活性化することになるわけです。IT 業者が沈滞化していては地域の活性化は難しい。是非コンピュータの力を使って、地域に役立つ柱を立てていってほしいです。

インターネットは商圏をなくしました。私達は、地球上の日本の正反対に位置するブラジルにもモノを売れるわけです。それを考えると日本語が通じる北海道から沖縄まで売るぐらい簡単なことです。だからコンピュータと通信改革を利用すれば、この松山の中小企業者へ是非役立つものを提案していけると思っています。

私は、チーム IT 神戸という団体をつくり、こうやって講演をして、いい話ばかりしているだけではありません。私の会社は連携してなければ、今、存在してなかったと思います。なぜなら私の夢は自社だけでは実現できなかったからです。他に協力してくれる企業があったから、できたと考えています。本当に今、このチーム IT 神戸に感謝しています。このように良い組織体ですから、皆様にも是非ご紹介して、この松山の地でいい連携をして頂いて、是非、私達と連携の輪を広げ新しい仕事を作っていきたいと願っています。

拙い話で、お役に立つかどうかわかりませんでしたけれども、私の頂いたお時間がちょうどきましたので、以上とさせていただきます。ありがとうございました。

② 質疑応答

Q1. 会員企業様の大体の規模や全体の人数などを教えて頂いたらと思います。

A1. 人数の多い会社で３０名、少ない会社では３名、アベレージで見ますと１０名ぐらいです。実際のところ、会員企業は減っています。では、これで活性化しているのかといいますと、会合に出てこない会社には遠慮して頂きました。今、新たに参加したい意思表示頂いている会社が、１５社ぐらいありますが、未だ会員規約の精査など受け入れる準備ができていません。
月会費は５０００円、年間６０，０００円頂いています。これを活動の原資にしています。

Q2. 仕事をとる場合には、営業されるのでしょうか？いままでいろいろ活動されて、他の連携は途中分解されたと伺いました。仕事がなければ分解して当たり前だということは、全てとは言わないですが、一つ言えるのではないかと思います。こういった中で、やはり仕事をとってきてはじめて成り立つと思うのですが、営業活動の中心になられるのはどういった会社でしょうか。

A2. おっしゃられた通りです。仕事がなければ組織が繋がらないです。チーム IT 神戸で誰が営業しているのかというと一人もいません。変な話ですが。弊社は、弊社に来た営業商談のほとんどをチーム IT 神戸の会員へ伝えます。こんな仕事がきている、あんな仕事がきている、他にはどんな仕事がきていると皆で出し合います。当然のことながら、弊社にはない技術に関しては、「この仕事を手伝って。」と早くからアナウンスします。仕事が少ないときには、連携のまとめをされる幹事の方は大変だと思います。自社に来た商談を提供していかないと魅力が少ない。会員は、自社でできないと思えば出してくれます。会員企業で、この団体を設立する前に、相互の取引関係があったところは２社しかなかったです。ところが現在は、ほぼ全社が相互の取引関係が出来ています。

チーム IT 神戸を名指してくる仕事が出るようになってきました。仕事がきたら、会議でオープンにしますが、お客様を十分に満足させる仕事ができる会社しか手をあげないのが現状です。受託すると、チーム IT 神戸に対して、受注額の１%を運営費として納めてもらいます。しかし、６６００万円の仕事をとると、チーム IT 神戸には６６万払うことになり、結構痛い金額です。でも今後それを３%ぐらいにアップできたらいいなぁという話をしています。

チーム IT 神戸の職員は、神戸市から補助金を受けている無料 IT サポータ事業の対応しています。チーム IT 神戸独自の営業による仕事はないのですが、重要な相談事案には同行して行くようにしています。この補助事業がなくなれば、チーム IT 神

戸の営業として回ってもらいます。先のことを考えできるだけお客様を回って来いと言っています。今はまだ７００社強ですが、次のチーム IT 神戸の営業に期待するはじめの源泉です。８００社、１０００社と、その名簿をどんどん集め、どこの会社がどのような課題を持っていたか情報収集し、再来年ぐらいから営業が出来るかもしれません。

私が思うことは、チーム IT 神戸の営業というよりは、会員それぞれが持ってきた仕事をうまく回わすことによって、派遣に出すといった価値の低い仕事を回避する。「仕事はないか。」と相談がされると、無理をしてでも仕事を回せるように出来るだけしています。そういう関係になってきたのが私たちの今の実状です。

Q3. 今のお話のことですが、IT サポーターは、そこから商談が入ってくるということでしょうか？それがどういうものなのでしょうか？

A3. IT サポーターは、無料相談で回っています。有償サービスでも相談事案を解決したいと考える会社には、会員や協力会社を紹介しています。これが直接的な商談です。

Q4. それは誰が回っているのでしょうか？

A4. 私たちチーム IT 神戸の職員と会員が同行して回っています。

Q5. その職員が何人くらいいるのでしょうか？

A5. 今職員は二人います。無料 IT 相談を中心に活動しています。その訪問した会社が現在、７１６社、問題解決、支援を要請された会社が９２社、そのうちお金をいただいて仕事をしたのが２６社です。２６社分の仕事がチーム IT 神戸の会員に商談として回ってきました。

Q6. チーム IT 神戸が職員の給料を支払っているのでしょうか？

A6. 支払っています。

Q7. ということは、実質的にはその職員の方たちが営業しているということでしょうか？

A7.職員の給料は神戸市から頂いている補助金で現在支払っていますから、「営業」

としては回りません。補助金は１６００万円を頂いています。その半分以上は職員給料にしなければいけませんので、職員給料は８００万円強です。残りは、セミナーを開いたり、チラシを印刷したり、事務所費にも使っています。IT サポーター無料相談サービスで市内を回って、技術や知識をどんどん身につけています。補助事業は、平成２４年３月には終了しますので、その頃までにはプロになり、次はチーム IT 神戸の営業として回って頂くように考えています。

Q8. 平成２４年までは、１６００万円の補助金が出ることは保障されているということでしょうか？

A8. 去年、政権交替があり、補助金が出るか心配しました。保障はしていただいていません。神戸市議会にレポートを提出していますが、１６００万円の税金を投入した成果をどうご判断されるかによって継続の評価が変わると思います。私たちにできることはたくさん実行していますし、無料相談はＩＴサポーターとして素人を雇い「行って来てください。」といってもできるわけがないので、この活動には私たちが同行しています。私たちが無料サポート事業に同行することにより、神戸市の委託事業としてチーム IT 神戸の活動が認められるようになってきています。
　神戸市の名前を使うと企業訪問がとてもしやすいです。「神戸市から委託を受けました。」といいますと、どこの企業も「帰れ。」とは言いません。何か良いことでもあるのではないかと聞いてくれます。このことで自治体のバックアップ力はすごいと感じます。そして、訪問時には怪しい者だと思われないように注意深く話を進めていき、ご相談事案を聞きます。
　いかがでしょうか。皆さんの会社で一番弱いところは営業だと思いませんか。チーム IT 神戸の無料相談サービスは、それを補完するところですから、会員からＮＧがくることは現在ありません。ここは将来的にも期待しているところです。

Q9. ２点お伺いしたいのですが、１点目は、今後の展望についてのことです。チーム IT 神戸として仕事をどんどんこなして行けるようになると、逆に競合問題で、チーム IT 神戸以外の企業との競合関係、軋轢等々という問題が出てくるのではないかと思うのですが、将来的にどのように対応されようとしているのでしょうか？
２点目は、会員がチーム IT 神戸には出してない仕事でお互いにバッティングするようなことがあった場合に、利害調整や対処した実例等々をお教え頂ければと思います。

A9. 私たち以外にもの連携体が生まれてくれる方が嬉しいのです。しかし、継続活動が難しいですから、「継続の力」と「本当に自信ある技術を持つ」ことが連携に必

要になります。顧客の選択により、ライバルに負けたときは、努力が足りなかったということです。しかし、松山の連携体と神戸の連携体が松山で戦ったり、神戸で戦ったりすることはまず無いでしょう。私たちがそんなに営業費用と時間をかけて松山に攻めてくることはありません。

私たちの連携体が持っている技術を松山の連携体の人たちに紹介して、この連携力をもっと高めていく。知っている者同士が、例えば年２回、３回と会合をして、「こんな新技術があった。」、「こんな新技術を開発した。」、「こんな製品がある。」、といった技術や製品の紹介をする。例えばホームページのテンプレートなどは山ほど商材が出てくるのではないでしょうか。弊社のデザイナーに効率化の課題を言っているのですが、毎回一から作っていますので、どれだけ日本中で無駄な作業をしているかと思うのです。良いテンプレートを数多く用意しておいて、お客様にあったものを選んでデザインを埋め込む。品質良く、正確で、速く作っていけば、結構売れると思います。工数の削減と再利用です。そういった考えであれば、連携体と連携体の対立という心配よりは、地域が離れているという条件付きで、連携体と連携体の資産の共有が出来るのではないでしょうか。私はそれに期待しています。

連携体の会社同士で戦う時については、私たちも当初から心配していました。連携内に２社、連携外に１社いる場合、２社の協力で外の１社には絶対に負けない。そういう話があったときには、連携内の会合で、「競合商談のここの会社について知っている会社はいませんか。」と情報共有します。その会社については、「こんな会社だった、あんな会社だった。」「過去こんなことがありました。」と教えてくれます。会合の中で尋ねると、皆で情報共有しますので、競合情報は万全です。

それから、連携内の２社間の競合について、私に問われたら、「好きな部分を半分ずつ仕事したらいいのではないのでしょうか。」と答えています。また、「ガチンコ勝負してもいいですが、値段を落していって価格対応で案件を獲得するようなことはやめてください。」、「技術の対応をきちんとやってください。」といいます。

実際には、１００万円以下の仕事で競合してガチンコ勝負することはないようですが、１０００万円程度の商談の場合は、協力して当事者間同士で話をしています。これまで、会員間でトラブルになったことはありません。

⑵ 意見交換会の内容

① 四国地域情報システムユーザ企業 2000 社アンケート調査結果報告

② 地域の情報サービス事業者の連携による競争促進の先進事例調査結果報告

③ 連携の可能性等にかかる各社の意見

〇東京で採用ブースを出展するなど人材採用で協業したい。

〇専門学生の就職がきびしい状況。今後連携していく中で企業ニーズにあう人材を提供したいので学生のスキルやカリキュラムを見直していきたい（教育機関の意見）。

〇連携体が得意分野を活かせる場であれば魅力的である。また、地方に先生を呼ぶのは１社では不可能、連携してセミナー、勉強会(最新技術)を実施することにメリットがある。

〇連携して、いろいろな仕事を取ること、人材育成や、共同研究開発など進めたい。

〇昨年から今年にかけ、ホームページ制作案件で、ホームページ専業の会社と連携している。共同受注に関しては条件が整えば、団結して進めていくのがいいが、道のりが険しいと感じている。

〇受注側立場の意見としては、行政から受注するときには連携しておくと強力になる。発注側立場の意見としては、地元にお金を落としたい意向があるので、連携してもらって、安心して発注できるようにしてほしい（通信会社の意見）。

〇工事や通信系の会社と役割分担を明確にして受注し、欲張らないで、それぞれの得意分野で協力して提案している。自治体の受注案件に対して、県内の企業と協力を試験的にやりたい。

〇連携して自治体に発注を働きかけたり、仕事の融通をするとよい。

〇ワンストップサービスなど、お客様に頼まれれば全てが解決できるような、人間関係も含めて、連携できるところをつくりたい。

〇10 年位前から連携のことを考えていた。まずは、連携し形になればいい。形になっていろいろチャレンジして継続できるところがあれば、お互いに利用しながら、メリットを出すことができる。

〇IT 業界も、銀行が年１回やっているビジネスマッチングのようなイベントを行い､IT ベンダが提供できるサービスをユーザにアピールしていきたい。

〇昔は価格で決まることが多かったが、これからは、技術力等があると価格が高くてもお客様から選択される。連携は技術力アップに繋がる。

④ 意見交換まとめ

多くの参加者が連携の必要性を認識していることが分かったが、共同受注に関しては慎重な意見もあった。次回は、連携の具体的な方法等について検討を深めていくこととした。

⑤ 研究会アンケート結果

〇本セミナーに参加した感想としては、57%が「満足」、43%が「普通」と回答があった。(「不満」という回答はなかった)

〇連携の必要性としては、86%が「連携が必要だと思った」、14%が「わからない」と回答があった。(「連携が必要だと思わない」という回答はなかった)

〇連携を行う際に、考慮すべきこととしては、次のような意見があった。

・人間関係のネットワーク（信用・親しさなど）がまず先にあり、責任の範囲、作業分担の明確化、連携継続の意識を強く持つこと、欲張らないこと（Give&take　or take&take の意識）が必要。

・私心を排除して、参加する企業が理念理想を同じくできるかがポイントになる。

・教育事業の立場として、現在さまざまな角度からカリキュラムの見直しを行っており、業界が求めているスキルや標準に照らして、今後いろいろ相談したい。

・儲かった時の利益配分でもめる事がないように利権、利害関係のないオブザーバの介入が必要。

・個別の案件を受注する上で強みを生かした横連携は普段からあるが、それを組織化してうまくいくか疑問がある。より具体的にターゲットと提供価値を明確にしたプラットフォームつくりが必要。

〇今後、研究会で聞きたいテーマとしては、次のような意見があった。

・先進事例を具体的に聞きたい。

・具体的な事務や連携の際の問題点をさらに聞ければよいと思う。

・連携の失敗事例を聞きたい。

・地域経済の活性化を目的にした IT 戦略を聞きたい。

3-3 第２回研究会（第２回 IT ベンダ連携気づきセミナー）

3-3-1 第２回研究会概要

■開催日

平成 22 年 12 月 20 日(月)　13:30～16:50

■会場

松山市民会館　第 3 会議室

■参加者

参加企業：　14 社、愛媛県

講演：　26 名

意見交換会：　24 名

■講演

〇講演テーマ

「中部アイティ協同組合の取組み」

〇講師

中部アイティ協同組合

参与　安田　渉　氏

※中部アイティ協同組合

設立：　2001 年 2 月（官公需適格組合証明取得：2007 年 10 月）

所在地：〒461-0004 名古屋市東区葵 1 丁目 16 番 31 号 サンコート新栄8階

名古屋システムエンジニアリング株式会社 内

電話：052-930-0070

URL：http://www.e-net.gr.jp/

〇講演概要

中部アイティ協同組合は、平成１３年に設立、平成１９年に官公需適格組合の認可を受けて自治体をターゲットに共同受注活動を開始。現在、①人事制度の強化（人材育成）、②共同受注委員会主導による共同受注、③組合や IT 業界の周知活動の３事業を展開。講演では、上記に加え、人材採用・確保活動「夢プロジェクト」、クラウド勉強会などの取り組みについて紹介いただいた。

■意見交換会

〇意見交換会テーマ

初参加の企業が存在したため、前回と同様ユーザーアンケート調査結果と全国の IT ベンダ先進連携事例について発表した後、今後連携をするにあたって取り組みたいテーマや方法などについて「人材確保」、「人材育成」、「共同受注」の３テーマに分け検討を行った。

〇進行役

愛媛大学大学院理工学研究科 電子情報工学専攻

大学院教授　博士(工学)　高橋　寛　氏

3-3-2 第２回研究会詳細

(1) 講演内容詳細

① 講演 (5-1-3 第２回研究会講演資料参照)

皆さん、こんにちは。ご紹介頂きました安田でございます。今、ご紹介頂きましたように私は愛知県中小企業団体中央会に勤務しておりまして、その一会員であるこの中部アイティ協同組合に、定年から以後、就職しました。全く技術的なことは分かりませんので、その辺りはご了承頂ければと思います。今日は理事長の代わりでございますが、出来れば私なりの組合の紹介、見方を皆様方にお話をさせてもらえたらと思い参りました。それでは、これから２時５０分までお話させて頂きます。

まず私共の組合の概要でございます。３番目のところに、「地区・資格」とございますけれども、愛知、岐阜、三重の三県にある情報サービス業という地区・資格になっております。当組合は、中部経済産業局情報政策課から認可を頂き、平成１３年２月２８日に設立しました。職員は私含めて３人おります。組合員企業の雇用者、従業者を全部合わせると３４００名です。組合員は、加盟企業１２３社で独立系のソフトウェア企業とか情報データサービス企業です。いわゆる大手 IT 企業の中部支社、名古屋営業所というのは入っておりません。大手 IT 企業は、いわゆる情産協に加入しております。情産協は、愛知県にも愛知県情報サービス産業協会があり、社団法人です。私共は協同組合で、いわゆる経済事業をメインに行っており、組合員の企業が自発的に組織化をしました。「加入団体」は中央会をはじめとしまして、名古屋商工会議所等に入っています。「加入団体」の一番下に、中部アイティ産業健康保険組合があります。これは、我々の組合が出来てから、五年ぐらい経ってから、新たに健保を作り、名前は一応「中部」とついておりますけれども、この健保の場合は全国の IT 産業さんに入って頂いております。現在の加入社数が２３４で、少しデータが古いかもしれませんけれども、いわゆる被保険者は、１０，０００人強です。それから、官公需適格組合証明の取得をしています。これは、後でお話しますけれども、官公需、いわゆるお役所の仕事を優先的に出してもらえるように中部経済産業局長の証明を頂いています。

次は組合員の構成でございまして、従業員分布は、１０名から２９名の企業が一番多く、大体２０名前後が平均だと思います。大きい企業では、約４５０名の会社があり、逆に小さい企業は、個人企業で社長１人の企業も存在します。資本金は、１０００万円から２～３０００万円が多いです。

組合の組織は、総会から理事会等はどこの組織でも一緒ですが、私共の組合を特徴付けているのが、各委員会です。それぞれ名前が付いているのですが、組合員の１２０～１３０の企業は、まずいずれかの委員会に所属して活動するというルールになっており、この他にも、特別委員会という、この表には載っておりませんが、単年度事業が委託された場合は、その都度、特別委員会を組織化して委員会組織で取組んでいます。委員会が、全ての色々な各種の事業を行っていくというのが私共の組織の特徴

になっています。

私共の置かれている地域の現状でございますが、まず左側の円が、製造業、いわゆる工業出荷額のグラフです。まことに失礼ながら四国４県を入れさせてもらったのですが、これを見ますと、このオレンジの部分が、我々が存在する中部地区ですけれども、２０%近くのシェア、工業出荷額があります。水色の部分の東京、神奈川が、８．９％です。圧倒的に出荷額については、私共（中部地区）が多くなっています。特に愛知県は、工業出荷額が第一位で来ています。勿論、ご存知のようにこれはトヨタさんのおかげということです。トヨタだけではなくて、周辺の下請けさん、関連の工作機械会社等も集積されている結果です。

それに比べて、ソフトウェアと情報処理はどのようになっているかを見ますと、右側のグラフでは(製造品出荷額とはグラフ内構成が)逆転しており、７２．４%が東京、神奈川の売上となっています。私共（中部地区）のところは３．９%です。中部地区は、モノ、ハードといった車をはじめとしたハード（の出荷額）はすごいのですが、我々の業界、IT 業界というのはすごく弱いです。当然仕事はあっても、売上レベルでは首都圏に７割以上のシェアを取られてしまっている状況であり、これがこの業界の本当に厳しい現実です。地方の IT 業界の厳しい現実です。

次は一事業所あたりの出荷額です。これも、ダントツで製造品工業出荷額は中部地区が多いのですが、IT に関して(ソフトウェア・情報処理業の 1 事業所あたりの年間売上高)は逆に首都圏がダントツです。愛知、岐阜、三重は、それほど平均と変わらないという状況であり、この業界については中部といえども、厳しい状況であることをご認識頂きたいと思います。

こういう状況の中で、私共はどのようなことを考えてきたかですが、組合の戦略は３つあります。３大戦略として、まずは「業界の人事制度強化」です。どの企業でも同じだと思いますが、IT 産業は、ほとんど人間です。人材強化、育成をなんとかしない限りは駄目だと思っています。人材確保だけではなく、社内制度、人事制度、評価も強化しています。これによって、やっと我々の体質は上がるという認識であり、こういうものを掲げています。

２番目は、「官公需の共同受注」ですが、この共同受注はどちらかというと手段と言ってもいいかも知れません。結局のところ、首都圏の下請け構造があります。まず、メーカー系の大手が元請をし、下請けとして子会社へいき、孫請けぐらいまでいき、それからやっと地元に仕事がまわってくるという状況です。これは役所の仕事も、民間の仕事も同じであり、これをなんとかしないといけないと考えました。そこで、民間の場合はそれぞれ組合員さんが商売をしていますので、中々簡単には進められないため、役所の仕事だけでもなんとかしないといけないと思いました。自分たちで獲得していこうと、組合でとにかく（自治体の）仕事を確保できないかという目標を立てたのが、２番目の戦略です。

３番目の戦略は「業界、組合の認知」ですが、「業界の人事制度強化」と「官公需の共同受注」の結果によって出てくることだと思います。IT は、最近、皆さんのところと同じだと思いますが、５Ｋとか７Ｋだとか言っておりまして、学生さん達にも非常にバッドイメージになっているところがあります。諸外国では、IT 産業は、もう少しイメージが高いのですが、日本ではいつのまにか下がっていて、なんとかしたいと考えております。

組合には９事業、先ほど言いました委員会組織があり、事業を色々な委員会で行ってきています。それぞれについて詳しく述べる時間がないと思いますけれども、委員の皆さんがたいへん活発に活動しているのが特徴です。

はじめに連携組織を作ったきっかけは、皆さんと同じだと思いますけれども、繁盛期と閑散期があり、それが企業によって違いますのでお互いに補完しようと組織化したところが出発点になっております。２００１年に２０社で組合を作り、認可されたのですが、その後、すぐ増えていき、１２月、４６社から翌２年後には７８社と組合員数が増えてきています。ただ、この IT 業界の運営は難しく、はじめに考えていた BtoB のサイト、相互補完サイトは活用できませんでした。私共は様々なＳＥ出身者がいますので、ソリューションの意識があるのですが、反面、脱サラしてはじめて企業を作っても、一社一社孤独であるところが問題点になっていたことがあり、皆で孤独じゃない話し合いの機会や、また、平等に話し合う機会がある組合を目指して来ました。先ほど言いました健保組合は厚生労働大臣から認可されたものですが、厚生労働省から、はじめは採算が合いにくいので、「３０００人以上の被保険者をリストアップして来てください」と言われまして、全ての会社の決算書、謄本などを全部取り寄せて、大変な作業を行い作りました。

２００６年から、２番目の問題となっている人事制度評価というものをポイントにしていきました。先ほど言いました、関東圏、首都圏の方に、様々な仕事を奪われているという認識があり、いわゆるピラミッド構造となっています。何とか現状を打破したいと思い、その一つの手段として、人事を何とかしようと考えました。その当時の組合の最大施策が、産学連携的な人材確保ということで、インターンを始めるほか、企業から学校側に IT 関係の講師の派遣で交流を始めるなど、共同教育事業をやってきました。短期的には経済産業省の委託で「若者と中小企業のネットワーク構築事業」に、採択され取組んできました。また、厚生労働省の「雇用能力開発機構を通した委託事業」等も行ってきています。

実例として、教育事業で従業員研修、技術研修を行ってきております。ミドル会という中堅社員向けの研修、それから若手経営者が中心となって経営者向け研修を行っています。いわゆる青年部のようなものです。

国の委託事業もさかんに手を挙げて実施しており、一例をご紹介します。特に私共の組合を有名にしたのが、「若者と中小企業のネットワーク構築事業」で、私共では「夢

プロジェクト」と呼んでいる経済産業省の仕事です。これが成功いたしまして、学校から非常に評価を受けています。

これは一例ですが、「夢プロジェクト２００９秋」というイベントで、２００９年１１月６日に名古屋国際会議場 白鳥ホール、これは COP10 を実施したホールで、インターンの展示会を行いました。学生側からいうとインターンシップのことです。私共は中小企業のため有名ではないですが、優秀な学生がほしいと思っています。そこでどうするかというと、実際にまず学生に企業に来てもらい、インターンをしていこうと考えました。ただ来てくれと言っても難しいため、大学の場合、２週間のインターンシップの場合に我が社はどういうインターンをするのかということを一つのカリキュラムにして、発表する訳です。この会場で各社ごとにブースを設け、発表します。例えば、組込みソフトウェア分野では、小さなおもちゃを使ってロボットを動かすことを２週間のうちに実施することを学生さんに見せ、おもしろいなと思った学生がそのブースへ来て、社員と交流をして、インターンを志望し、実際に来てもらいます。インターンは春と秋に実施しております。学生が２週間インターンシップを行い、学生にとってこの会社は面白い、会社から見て本当にいい学生だということが分かれば入社の可能性があります。この事業を始めるまでは、よい学生は採用できませんでした。専門学校生あたりしか採れなかったのですが、国立大学からも採れるようになってきて、組合員もやればできるものだという自信が湧いてきました。インターンシップの学生は、２００９年は３９７名ですが、２０１０年は５００名でした。就職難という状況もあると思うのですが、学校によってはスクールバスを利用して来ておりました。また、社長との懇談会（座談会）も実施しております。

共同受注については、非常に厳しい経済情勢であったという理由で、２００８年ぐらいからこの戦略を具体化しました。官公需適格組合とは、お墨付きみたいなものです。官公需法という法律があり、経済産業省中小企業庁では官公需案件を何%以上中小企業に発注しないといけないという決定を毎年します。受注は中々難しいですが、なんとかしていきたいということで官公需適格組合になりました。官公需適格組合は、愛知県下全業種で１３組合程度あります。大体、組合数の１%ぐらいが「官公需適格組合」を持っているということになります。情報サービス業で、官公需適格組合の認可を受けたのは、中部管区では他にありません。東京にはあるはずです。当組合では、２００８年は、非常に少ないのですが、県からの受注実績が３０００万円でした。実績は、少しずつ積み重ねないと駄目です。２００９年になるとますます経済情勢が厳しくなってきて、余計に自治体への営業に力を入れ始めました。とにかく中部経済が非常に厳しい状況になったということです。

これは、官公庁の実績を一覧したものです。平成２１年度分の実績であり、様々な委託業務がありますが、その多くが緊急雇用対策事業になります。厚生労働省が基金を積み上げ、その基金を各県や市町村に出し、その仕事を委託でもらうことになるの

ですが、雇用対策ですので７割とか８割は新規雇用して人件費で払うことになります。ほんの２、３割程度しか取り分がないということになり、儲からないのですが、なんとかこれで実績を上げたいと頑張り、県庁、名古屋市、その他市町村の色々なところから仕事をもらいました。実績を見てみますと、システム開発案件というのは、極一部となります。システム構築といってもはっきり言ってホームページを少し作るという程度であったりします。

緊急雇用対策ですので、力仕事と言うのでしょうか、データ入力業務の仕事があります。自治体では色々な許認可関係の書類が倉庫に溜まっており、それは毎年古いものが倉庫に積み上がっていくのですが、それをもう一回分類してデータベース化しています。重要なものは１回スキャニングし、デジタルデータにし、データベースの中に入れ、インデックス付けして、すぐ検索できるようにします。データベース化は非常に人海戦術が必要になる仕事となります。今まで各会社の担当が自治体で取組みたくても出来なかったことを国からお金を出してくれることになりますので実施してみようという話になりました。

共同受注活動では、提案つまり広報をします。私共は、提案、広報が得手ですから、プロポーザルで提案していくわけです。随契ではなくきちんとした提案書を書き、プレゼンをして入札に参加します。このプレゼンを行うときは、共同受注委員会という特別委員会で予めレビューを実施し、例えばプロポーザルの時間が一団体あたり１０分だとすると、タイムキーパーをつけて、パワーポイントを作り、どれくらいのスピードで時間内に話すかということを共同受注委員会の組合員が行います。提案の準備の中で、こんな言い方したら駄目だとか、これでは〇〇だといった批判をお互い行い、完成させていきます。組合の中で OK となった提案内容でも自治体の現場では、ライバルがいたりして、選考で落ちる案件もたくさんあるわけです。

次は、平成２１年度に私共が活動記録を作り、一覧にしたものです。大体、月２、３回のイベントを実施しています。総会は年一回ですが、毎月理事会を実施しており、理事会の議案は、２０件か３０件あります。それぞれの議案は、スムーズには決まりません。誰かが文句を言い、かなりするどいことを指摘されたりします。

活動には、遊び的なゴルフだとかボーリングなどもあります。そういった福利厚生的なこと、技術的なセミナー、その他、色々、各社で実施している雇用調整金の事業などもあります。、雇用調整金については、もう少し厳しく運用しなければならないといったことを厚労省の労働局から来ていただいて厳しくチェックしてもらったりしています。

これは珍しいイベントだと思いますが、当組合で２０１０年５月１６日に大運動会を開催し、約６５０人が集まり、若い人たちが汗を流しました。普段、会社の皆さま方はパソコンの前で座っているだけなのですけれども、一度青空の下で運動をしようということで実施しましたら、多数集まり新聞にも載せていただきました。企業では

運動会のようなイベントがあるのですが、組合で開催するのは非常に珍しいことです。

そろそろ、私共のポイントは何かということについて、まとめに入らせていただきたいと思います。私は、愛知県中小企業団体中央会の出身ですので組合を多く存じております。愛知県の場合、１３００～１４００の組合が存在します。様々な組合が存在しますが、当組合が一番活性化していまして、それは何故か？ということです。なぜでしょうか？普通の組合が官公需を共同受注しようと思ったときにどうするかといいますと、例えば建設業さんの場合、優秀などこかのゼネコン OB だったり、あるいは現役でもいいのですが、優秀な営業マンをヘッドハンティングしてきます。組合は給料を支払わなければいけませんが、共同受注をして、取れた仕事を配分するパターンが多いです。私は、そういう組合があることを知っておりますが、ただ、本当に優秀な人を使うときは、やはりそれなりに fee(手数料)が必要になるわけです。そして、その人がもしいなくなった場合は、どうするのかという問題もあります。また、何とか取れた仕事をどう配分するかということで揉めるケースがたくさんあります。景気が良いときはそうではないのですが、景気が悪くなり、一社では仕事が取れないようなときは大変です。逆に仕事が潤沢にあるときは、せっかく組合が仕事を取ってきても仕事で手一杯なのでいらないということになります。矛盾があります。

当組合の場合は営業をしませんので、事務局には営業担当はいません。営業しないというのは、正確に言えば嘘なのですが、橋渡しだけをします。自治体には、一応顔を知っている人はいますし、私共にはもう一人県庁 OB の方が私の隣にいて、その人が県庁の様々な部署の窓口を知っていますので、紹介だけはしますけれども、営業はしていません。

紹介後、実際に何回も足を運ぶのは共同受注委員会の委員（組合員）です。組合員は勿論自分たちの仕事があるわけですが、1 社ではなく組合で行った方が良いという仕事はたくさんあります。そういう仕事については、皆一生懸命営業をしますし、実際に営業をした委員のところへ仕事がいきます。例えば、あるプロジェクトで他社と攻防があるとすると、このプロジェクトに取組むかどうかを共同受注委員会で決めます。委員の誰かが「私がやります」と宣言し、先に手を挙げた者が実行していきます。その方が中心になり、一社だけではなくチームを組んで取組みます。チームを組んで自治体回りをして、プレゼン資料を作り、プロポーザルをして、採択されたら委員の会社へ仕事がいきます。仕事が取れたら何%かを手数料として組合へ納めます。共同受注のルールとして、受注額の半分以上を一般の組合員の方へまわすという規則があります。そのような、もう一つの下請け構造が組合内部にあるのですが、とにかく、自分でいっぱい汗をかいた人(営業活動した人)が儲かるというシステムを作ってきています。このような形で共同受注に取組んできていることが当組合の特徴なのではないかと思います。

組合員だからといって受け身で口を開いていれば、何か仕事が来るということでは

全くなく、自分で仕事を取りに行かないといけません。ですから、仕事を取りに行くというのは、やる気がある会社が取りに行き、その会社がそれなりに活性化していきます。それを横から見ていた人が、「あのように動けば、あのようになれるのだ」と刺激され、また受注活動に取組んでいくことになるのかと思います。これが私共の活動のポイントになってきます。

理事長の鈴木がリーダーシップの非常に強い男で、まだ４５歳でまだ若いのですが、とにかくあまり人と妥協しないので、組合の中で喧嘩をします。喧嘩というと変ですが、言いたいことをいいます。組合員も言いたいことを言います。でもそのあとはさっぱりとそれで済んでしまうという方で、理屈だけで終わり、後を引かないという形になります。理事会、総会の間に、全部問題を解決します。勿論、ペンディング(未解決)になる問題は、一時保留して次の機会にきちんとそれを押さえて解決するというパターンになります。そのように組合の運営システムを作ってきたという意味でのリーダーシップは、すごいと思います。私のような中央会から組合を見てきた人間から見ても理事長は中々の人だと思います。

今回、こういう御講演の機会を与えて頂き思うのですが、是非こちらの地域も皆で働いて、その働いた分に応じて果実を得るようなシステムがもし出来るのでしたら、よいことだと思います。また、連携について何かヒント、ノウハウが参考になるようでしたら、私の方から何らかの情報をご提供させて頂こうと思っております。

ひと通り、私の方から説明するべきところはこのあたりでございますが、多分、拙い説明ですので、分からないところがあったかと思います。残りの時間でご質問を受けるようにして、説明を終わらせて頂きます。ありがとうございました。

② 質疑応答

Q1. ひとつお教え頂きたいのですが、先ほどのお話の中で愛知県内に１３００とか１４００の協同組合があると伺いました。先ほどの建設業の例のようにどこからか人を引っ張ってきて、その人が営業するというようなことですが、中部アイティ協同組合はそうではなく、非常に活性化した組合であると伺いました。今まで千数百組合をご覧になってきたお立場からその事情、理由は、例えば理事長のリーダーシップなのか、あるいは業種そのものが一般的な悪弊には落ち入りにくい業種なのか、上手くいっている理由を教えて頂きたいと思います。

A1. 理由は、ぴったり当てはまる答えはないと思います。推測でしかないのですが、私は、中央会在席の時代から総会には出ておりまして、来賓挨拶をしていたのですが、そのときに言っていたことは、IT 産業は、皆さん SE 等の経験者でシステマティックに考える人が多く、動けるということです。それから頭の回転が良かったり、速かったりして、問題点を割と早く把握する力があるということが理由ではないか

と思います。自分の会社と組合の仕事を色々な天秤にかけながら、組合の仕事をして、今は企業のエゴを言っている時代ではないということがはっきり分かる方がたまたま多いのではないかと思います。
それから、リーダーシップという点では、理事長は人間を良く知っているのですね、少し２、３回顔を合わせただけで大体相手が分かる、性格が分かると聞きました。何かそういう意味で非常に適材適所になっており、今の委員会も理事長が「この委員長をやってくれないか」と言うと、大体当たっているわけです。この人のその辺の見抜く力や、すごいリーダーシップ力がいいのだと思います。

Q2. 今回、この共同受注の実績を挙げて頂いていますけれども、これは官公庁の受注実績一覧ということですが、民間企業からの受注実績もあるのでしょうか？これがまず一点目です。二つ目としまして、各組合さんのトータル売上の中で、共同受注の比率というのはどのぐらいなのでしょうか？ご存知でしたら、教えて頂ければありがたいと思います。

A2. 共同受注で取組んでいるのは官公需のみです。民需はございません。民需については当然のごとく各社がやっていますし、本来やるべきことであるし、それにお客様との昔からの繋がりもあります。そこに組合がしゃしゃり出るというのはまずいだろうということです。ただ、今の説明ではしませんでしたけれども、民需も大きな案件があるわけですから、なんとかそれをなるべく地元に近いところへ仕事をいただきたいというのがあります。いわゆる大企業の団体や地元の有名企業の団体があり、そちらの団体と少しコラボレーションしようと考え、その中のメンバーの企業の方に来ていただいて、講師として私共のセッティングした場に来ていただき、講師の言える限りの問題、その人が担当で持っていらっしゃる問題点を出してもらい、それに対して、参加してきた我々のメンバーが提案書を出そうと思っています。ソリューションと言いますか、提案書を出して、コンペを行い、その会社に採用されたら、そこで本当に商売しようと考えています。それが出来るかどうかについては、喋ってもらえる方がどういう方なのか、大企業ほど情報をオープンにする問題があり、講師を選定するのが難しいと思いますが、今、そういうことを企画しております。組合員の中ではこれはすごい取組みであると期待をされている状況です。
それから、官公需の売上割合は、もうほんの微々たる話です。統計はとっておりませんけれども、先ほどの一覧の統計で約２億円です。売上ベースで平成２２年度は３億円ぐらいになるのではないかと予測はしておりますが、割合では本当に少ないと思います。実際には儲かりません。一覧にあった受託事業の実績は、ほとんど儲かっておりません。ひょっとしたら赤字になっている可能性もあります、つまり、プレゼンテーション資料を作成するところを社員が対応した場合、人工で原価計算

してみると全部赤字だろうと思います。当組合の場合は、その作業を社長が実施しているから計算しなくても済んでいるような感覚です。

Q3. それに対して、色々と先ほどご説明があった民需の案件をとっていくという形で改善を図っていきたい、また、試行していらっしゃる、ということでしょうか？

A3. はい、そういうことです。

Q4. 共同受注に際しての供託金のようなものは集められているのでしょうか？もし可能であれば、失敗例なども、揉めたということを差し支えない程度で教えて頂ければと思います。

A4. 共同受注をする際は、瑕疵対応の可能性があり、組合で責任を持たなければならないわけです。関与した企業の責任が最終的にはあるのですが、とにかくお客様にとって責任は組合にございますということで受注活動を進めています。はじめは、保険会社、損保に相談しました。相談したところ、建設業にはそういう制度はあるそうです。建設業では、何か建物を作ったときの解決方法はあるそうです。でもソフトウェアは、調べてもらったのですが結局ないということでした。それはハードの場合、大体値段も決まっているし、何か失敗したらこれだけの損害が発生するという金額がはっきり分かるからだと思うのですが、ソフトウェアというのは、どこまでの範囲があるかわからない。機密漏洩してものすごく莫大な金がいるかも知れないし、賠償しないといけないかも知れないし、意外とそれほどでもなかったりするかもしれない。とにかく瑕疵の範囲が見えないという理由で、駄目だという結果でした。どうしようかと言って放っておいても駄目だということで、結果、１０００万円の保証金をとるということにしました。共同受注委員会で受注に参加する場合は、１０００万円出して預けて頂くということにしております。この共同受注に関しては、一般組合員から、批判も聞こえてくるのが正直なところです。しかし、我々は秘密ではなく共同受注委員会でオープンに実施しています。共同受注委員会は、途中からは入ってこれないシステムになっており、年度の初めに募集し、その委員会で１０００万円を積み、その委員の方たちで一年間を活動してもらいます。案件ごとではなく、年間の委員会に参加することを毎年初めに決めて共同受注に取り組んでいるということです。確かに委員会のメンバーだけで仕事を回しているのではないかという話が聞こえてくることもあるのですが、一個一個の案件に対して組合員が関与する仕組みにすると非常に問題がありますので、年度単位で入る人は入ってください、ということでオープンにしています。

Q5. 逆に言うと、１０００万円を一年間預けておける企業でないと参加できないのですね。

A5. そうです。

Q6. 個人事業主のようなところでは難しいということでしょうか？

A6. ただ、元請は共同受注委員会のメンバー会社ですが、受注額の半分以上は委員でない組合員に出さないといけない規則になっています。この下請け構造は、勿論組合員にとってメリットがあります。

Q7. そのときに下請けとしてピックアップされる企業は、共同受注委員会で選ぶのですか？案件ごとに選定するのでしょうか？

A7. 共同受注委員会が、案件毎に企業を選定します。

Q8. 先ほど申し上げましたが、揉めた例というのはございますか？

A8. 揉めたというのは、今のところは私の耳には入っていません。実績が出来たのが平成２１年度からです。先に３０００万円の実績とありましたが、平成１９年度のことで、平成２０年度はゼロです。全く不発に終わりました。
ただ、色々なところで活動して、その場で種を蒔いた成果が出てきたのが平成２１年度だと思います。

Q9. もしも、例えば仕事が上手くいき配分になったときに、「自社が少ない」、「貴社が多い」となった場合、誰が調整し最終的に決めるのでしょうか？オブザーバーなどがいらっしゃるのでしょうか？

A9. オブザーバーはおりません。まだ、そういう揉めた事例がないですから、今後、そのときになって当組合で決めていくのではないかと思います。

Q10. １０年前の組合ができた初め頃、加盟企業はどのぐらいの数から始まったのでしょうか？

A10. 第一ステージの時期ですね、２０社で始まりました。

Q11. 官公庁に対して営業といいますか、アプローチを最初されたと思うのですが、中部地区において官公庁は、はじめから門戸を開いていたのか、門戸を開くまで随分苦労されたのでしょうか？

A11. 門戸は、名刺をばらまくことから始まったと聞いております。とにかく、日参するというよくあるパターンです。その当時は、普通の開発案件がターゲットでした。それは値段勝負だけの世界があったりするのですが、最近になって、この提案型の案件、公募が多くなりましたので、公募に対して組合でプロポーザルするパターンになってきました。

Q12. ものすごく細かい技術的なことですが、先ほど、共同受注委員会で取った仕事の半分を組合員の皆さんに出すということだったのですが、そのとき、どの会社に出すかについての決め方はどのようにするのでしょうか？募集するのでしょうか？組合員が見積りをお互い出して、安いところに発注するという感じでしょうか？

A12. 募集です。見積りを出すという形ではないです。

⑵ 意見交換会の内容

① 四国地域情報システムユーザ企業 2000 社アンケート調査結果報告

② 地域の情報サービス事業者の連携による競争促進の先進事例調査結果報告

③ 第１回研究会の各社意見の報告

各社からの意見を「人材確保」、「人材育成」、「共同受注」の３テーマに分類し、報告した。

④ 参加企業等の意見

■人材確保

〇インターンシップは、大学側は「早く内定してもらえる」、学生は「数週間の現場体験で、会社の空気や働いて行けるかチェックできる」、企業側は「学生の本質を見て雇える」と、３者にメリットがあるシステムで、この会として取り組むことができればいい。

〇一番欲しい人材は地元出身で、地元大学を卒業し、首都圏の大手企業で５年程度基本的な技術、社会性、マナー、モラルを身に付けてきた人。学校を卒業する時に、同窓会名簿を活用し、連絡に同意した人が自己責任で企業へコンタクトをとれるシステムがほしい。こういうことを行政側に助成をお願いして、みんなで作り込んでいきたい。

〇社会人や学生に、今大変な時代だということに気づいて欲しい。この会でそういうセミナーを起案してできないか。

〇松山大学に対し卒業生で地元へ戻りたい人たちはいないか照会したところ、大学に該当部門があることを知った。そのことを企業は知らないと思うので、この会も含めて IT 業界全体へ情報発信できるとよい。

〇まず第一にご子息に帰ってきて欲しい両親がいて、第二にご子息も地元に帰る意向がある人に対して、職場や業務経歴が入っているデータベースを作り、かつて新居浜市が行ったような地元企業とマッチングをする仕組みを将来作れたらいい。

〇人材確保は、県内全ての企業にとって非常に大きな問題だと思っている。民間の方々からアイデアをいただいて施策の中に反映させていけたらいい（行政機関の意見）。

〇「夢プロジェクト」というインターン展示会が我々の組織の突破口になった。学生は中小企業の内容を知らない。如何にそれを知らせるかというところから始まった（中部アイティ共同組合の意見）。

〇組織づくりは、あまり形から入ってしまうと難しい。人材確保や育成は、例えばＨＰを共同で構築し、そこでコミュニケーションすればいいので、法人化しなくてもできる（中部アイティ共同組合の意見）。

〇経済産業省の新卒者就職応援プロジェクトは、２０１０年１０月の補正予算で、２０１１年１２月まで延長され、しかも対象者を平成１９年９月以降の卒業者もＯＫとなった。就職できなかった人を対象に、６ヵ月の実習を受けると１日当たり７千円支給され、その人を受け入れた企業には３千５百円支給されるという制度がある。当組合では本制度を活用し、採用実績が上がっているので、事業を実施している愛媛県中央会に問い合わせるといい（中部アイティ共同組合の意見）。

〇県内のＩＣＴ企業に、学生とのマッチングのため、業界や業種の説明会を、例えば３年生の夏休みぐらいにやって欲しい（大学の意見）。

〇愛媛大学情報工学科ではインターンシップ先がなかなか見つからない状況なので、県内のＩＣＴ企業にはインターンシップ受入先としてアピールして欲しい（大学の意見）。

〇人材確保のためにチームを作り、インターンシップを充実させていくことは、大学生も期待しているので、それを充実させるために皆様方と協力していきたい（大学の意見）。

■人材育成
〇東京などから講師を招聘し勉強会を開催するとそれなりの費用が発生する。弊社は数人の会社であるため、なかなか費用を賄うことはできないが、皆さんといっしょに企画すれば、１社１社の負担が減り、非常に効率がよい。
〇ＳＥがお客様に自分の思いを伝えるのがすごく下手で、弊社では営業が社員をお客様に例えて教育している。この集まりの中で、そのような客先での折衝方法について取組んでいくとよい。
〇受託開発の営業は、なかなかお客様の中に入って行きにくいと思うが、どのような切り口で入っていっているのか「気づき」というところで話し合う場を設けていくのがよい。
〇IT 業界特有のテーマで勉強会（セミナー）を行えばいいのではないか。
〇県では、高度ＩＴ研修で人材育成カリキュラムを作っている。次年度の予算は、１０月になると、ある程度事務的に形を作っていくため、それまでにご要望を教えていただければ研修プログラムを組みたいと思う（行政機関の意見）。
〇企業の中である程度経験を積まれた方などを対象としたＩＣＴ技術者育成を目指す「ＩＣＴスペシャリスト育成コース」などがあり、人材育成のお手伝いができる（大学の意見）。

■共同受注
〇官公庁の仕事がどれくらい県外に流れているか、大手へ流れているか、パイの大きさなど、まず現状把握が必要。その辺りの「整理」から取り組んではどうか。
〇共同受注については、同業種の集まりであるため、なかなか難しいのではないか。
〇共同開発については、同業者が役割を分担して行い、著作権を両方で持つという形で展開して行くため、取組み易いのではないかと思っている。
〇自社でできない部分を協業するのはよいことで、それの話合いができる場があったらいい。
〇共同受注に関しては、企業によって温度差があり、問題が出てくると思う。それの成功条件を整備し、リスクを負った形で参加できる企業があれば、会を進めていくのがよい。
〇自治体の基幹システムや既存システムの受注は難しいので、周辺の小さいシステムから受注していくように、自治体担当者とのコミュニケーションをつくるところから始めたらよい（中部アイティ共同組合の意見）。
〇組織全体で共同受注するのは難しいので、まず仲間内の２～３社で協業を行い、その

際の中身やプロセスを全部他のメンバーに教えるというルールをつくることが必要（中部アイティ共同組合の意見）。

■その他

〇未払い賃金の問題や、メンタルヘルスの問題などが起こりやすい業界だと思うため、どう向き合っていくか、また、このような問題が起こらない業界をどのようにつくっていくか、話し合いができればいい。

⑤ 意見交換まとめ

ＩＴ業界のレベルアップをしていくためには、優秀なＩＴ人材を確保し、教育していくことが必要と認識。共同受注については、ビジネスを拡大させるには有効であるが、利害が絡む部分が多く連携して行うにはハードルが高い事業と認識しており、まず、次回は、連携しやすいと考えられる人材確保・育成に注力して意見交換し、ひとつの意見にまとめていくこととした。

⑥ 研究会アンケート結果

〇本セミナーに参加した感想としては、83%が「満足」、17%が「普通」と回答があった。（「不満」という回答はなかった）

〇連携の必要性としては、100%が「連携が必要だと思った」と回答があった。（「連携が必要だと思わない」「わからない」という回答はなかった）

〇その他、研究会全般については、次のような意見があった。

・連携は必要だが、共同受注の道は遠いなと感じた。

・前回よりも具体的な意見を聞くことができ、良かった。

・まず連携しやすい部分から進めていくとよいと思う。

・人材育成、雇用確保の案をみんなから募ればいいと思う。3 回目のスケジュールを早めに決めてもらえるとよい。

3-4 第３回研究会（第３回 IT ベンダ連携気づきセミナー）

3-4-1 第３回研究会概要

■開催日

平成 23 年 2 月 10 日(木)　14:00～16:00

■会場

松山市民会館　第４会議室

■参加者

参加企業： 15 社
講演： 22 名
意見交換会： 21 名
情報交流会： 13 名

■講演

〇講演テーマ

「Eyes の活動について」
～ インターンシップの取組み ～

〇講師

NPO 法人 Eyes（アイズ）
代表理事　横山　史　氏

※NPO 法人 Eyes
設立： 2005 年 10 月（法人認証：2006 年 7 月）
所在地：〒790-0004 松山市大街道 3 丁目 2-26 2F
電話：089-908-6230
URL：http://npoeyes.net/

〇講演概要

NPO 法人 Eyes は、平成 17 年 10 月に設立、平成 18 年 7 月に法人認証を受け、愛媛県内において大学生が中心にインターンシップ活動を開始し、①愛媛県における実践型インターンシップの機会設計及びコーディネート、②地域課題に対する若者参画プロジェクトの設計、③愛媛の若者を対象とした情報発信の３事業を展開している。講演は、「実践型インターンシップ」の取組みを中心に活動内容を紹介していただいた。

■意見交換会

〇意見交換会テーマ

第 2 回のセミナーに参加した地域 IT ベンダ企業等各社の意見をもとに、連携体として最初に取り組んでいく「人材確保・人材育成」の具体的な内容や方法などについて検討を行った。

〇進行役

愛媛大学大学院理工学研究科 電子情報工学専攻

大学院教授　博士(工学)　高橋　寛　氏

3-4-2 第３回研究会詳細

(1) 講演内容詳細

① 講演 (5-1-4 第３回研究会講演資料参照)

インターンシップ全体像について紹介させていただきまして、その中で私どもが中心に取り組んでいる実践型インターンシップについても紹介させていただければと思っています。

簡単に組織概要を紹介させていただきます。「意思を持って理想を実現する人が溢れる社会を目指します」というビジョンのもとに活動しています。この組織から給与を得ている専従スタッフが２名います。その他、大学生、社会人中心にボランティアスタッフが１０名います。それから正会員、法人サポート会員、個人サポート会員の方が活動しています。先ほどお配りしたＮｅｘｔＰｏｗｅｒという冊子に、前年度の法人サポート会員について紹介しています。

事業については、本日主に紹介させていただきます長期実践型のインターンシップ事業とキャリア教育事業の２本柱で活動をしています。キャリア教育事業は今日はお話をしませんが、主に大学や高校と社会人（企業）をお繋ぎする事業で、例えば、大学の授業の中で、企業の社員さんが先生となってお話をいただく機会をつくったり、現場に出ていく実習のようなメニューを授業の中に組み込んでいったり、高校生が将来を考える機会として社会人と接するイベントを企画したり、そういったことを教育機関や行政と連携しながらさせていただいています。

ＮＰＯ法人Ｅｙｅｓが立ち上がってきた背景を紹介させていただきます。２００３年、チャレンジ精神のある人材が四国から出て行き易いとか、ビジネスマインドやアントレプレナーシップを育む環境が四国外にあると思いがちではないかという認識のもと、四国においても人材育成の基盤を作ることができればということで行った四国経済産業局さんとＮＰＯ法人ＥＴＩＣ．の「四国地域におけるビジネスマインド醸成のための普及啓発事業」というプロジェクトが切っ掛けになっています。その中で、大学の先生方や企業さんなどとの意見交換を重ねていくうちに、まずは実践型インターンシップを中心とした人材育成の基盤を作ろうということとなり、2004 年度から2006 年度の３年間の委託事業が始まりました。

この委託事業は、当初、東京にあるＮＰＯ法人ＥＴＩＣ．が受託して実施していました。ＥＴＩＣ．は実践型インターンシップのコーディネートを早くから行っており、インターンシップに参加した大学生自らが、ＩＴベンチャーを起こしたり、人材育成された人が今度は人材育成をする側に回るという良いスパイラルのネットワークを築

いています。そういった活動が四国でもできればということでＥＴＩＣ．にお願いしたわけです。しかし、３年間の委託事業が終わってしまうと、ＥＴＩＣ．は東京の団体で四国に根付くということが難しいので、３年間の委託事業のゴールを四国でも継続可能な母体を作ることにして、活動を行いました。その結果、Ｅｙｅｓ、今の団体が立ち上がり、活動を行っています。私もこういった活動の中で、職員を募集しているところに、縁あって出会って、今は、これを仕事にさせていただいています。現在は、キャリア教育事業とか、別の事業も含めて運営を継続しているという状況です。

今は、様々な方と連携しながら、事業を行っております。職員も２人で、約９００万円と小さな規模なのですが、うち約６０％が行政との連携事業、残りの約２０％が企業さんと、約２０％が大学等教育機関との連携事業となっています。

次にインターンシップについて話します。インターンシップとは、社会に出る前の学生が、一定期間企業の中で、研修生として働いて、就業体験をするものです。学生とは、主に大学生で、大学３年生の就職活動の直前、夏休みや春休みにするのが一番多いケースです。ただ、今は、１年生から大学院生まで参加できるプログラムも増えましたし、高校生、中学生の職場体験もかなり広まっています。インターンシップはこの１０年ぐらいで、政府が積極的に推進して広まってきたのですが、古くからは、お医者さんの研修制度であったり、美容師さんの研修制度であったり、専門職の場合は、インターンシップのような実習期間はありました。今は様々な職種においてそういった就業体験の機会を設けていることが、今言われているインターンシップということになると思います。

時期は、夏休みや春休みが多くなります。ただ、学期中も含めて通年行っているインターンシップもあります。期間は様々あって、１ｄａｙインターンシップという形で１日ワークショップを行うという形式もありますし、１年以上続く場合もあります。一般的には１～２週間のケースが一番多いです。

給与は支払うのかと、よくお尋ねいただくのですが、社会勉強なので基本的には労働賃金は支払いません。ただ、長期に渡って実践力として参加する場合などは、奨学金のような形で、昼食補助や交通費補助を含めた支援金を出される企業もあります。

学生が働くということで、学校との兼ね合いということですが、授業として行われているインターンシップがありまして、学校が推薦して単位を出していくというパターンがあります。若しくは、授業とは別に、自主的に個人で申し込み、授業のない時間に取り組むインターンシップもあります。

インターンシップで行う仕事の内容に関しては、見学をしたり、体験をしたりするものから、ワークショップをするもの、それから、実際のプロジェクトに入って実行するものなど様々なタイプがあります。

募集方法に関しても、いろいろありまして、学校で募集して、企業が学校に申し込むというパターンもあれば、サイト上でマッチングするようなケースもありますし、

仲介機関に問い合わせをする場合もあります。インターンシップといっても、目的によって、様々な種類があって、最近は就職を目的としたインターンシップも多く行われています。企業さんの方でも、採用の一過程として取り組まれている場合もありますし、社会貢献として取り組まれている場合もあります。このように、インターンシップには、様々な目的とスタイルがあると思います。

こういったインターンシップが愛媛県ではどういうふうに行われているか、主に、資料に記載している種類があるのかなと認識しています。愛媛県で一番多くの学生と企業が参加して行われているのが、大学コンソーシアムえひめで、４大学（愛媛大学、松山大学、松山東雲女子大学・短期大学）が連携して、毎年、夏に、数百人の学生と１００社ぐらいの企業が参加して行っています。その他、大学独自の運営プログラムがあります。工学部さんは、かなり様々な受け入れ先があると思うんですが、留学生のパターンとか、フィールドワークのパターンとか、様々なものがあります。

企業さんが募集して、運営されているケースもあります。企業さんのホームページで募集されたり、企業さん独自に募集のフライヤーを作って学校に置かれたりというケースもあります。行政の方でも、県知事に付くインターンであるとか、内閣府事業のソーシャルビジネスインターンシップ等々があります。ジョブカフェ愛ｗｏｒｋという機関で半日から行われているもの、我々のＮＰＯ法人Ｅｙｅｓでは長期実践型というインターンシップを行っています。県内以外でも、全国の共通のウェブサイトも様々な種類がありますので、そういったところで募集をすることが可能となっています。

これからは、特に私どもが取り組んでいる実践型インターンシップについてフォーカスしてご紹介します。半年間の期間に、プロジェクトベースのインターンシップという形で実行しています。私どもは大学生と企業の間のコーディネートをさせてもらっています。企業さんとお話をして、「うちでインターンシップをしたい。」、こちらも「ぜひ、お願いします。」というふうなお話をさせていただいて、まずは、日常業務若しくは今から新規に取り組むことなど、どういったプロジェクトでインターンシップを組むかということを話し合いします。そこから、プロジェクトを設計し、募集要項を作りまして、それをＷＥＢや学内の様々なイベント等で配って学生を募集します。その後希望の学生がいましたら、面接等の過程を踏みまして、両者がやってみましょうということになれば、スタートしてそこから５カ月間、実習をします。その実施の途中でモニタリングということで、学生さんと話をしたり、企業さんと話をしつつ、業務の進捗状況を確認したり、学生のモチベーションや目標の達成度合を確認したりしています。

インターンシップの効果ということで、具体的な事例を紹介させていただきます。実際５カ月のインターンシップは何をやるか想像がつかない方もいらっしゃるかと思います。まず一社目の例になります。１期生というのが半年間通った学生です。半年

間の学生が５期生まで、５回通っている状況の会社があります。そこでは、３期生までを第 1 段階、その後を第 2 段階として別の目標を設定してインターンシップを実施しています。こちらの会社は建設業と不動産業をされている会社で、お客様と現場を結ぶようなサポートをする営業チームを作っていきたいという希望があったのですが、なかなか募集しても人がやってきません。ということで、インターンシップ生に入ってもらって、営業のアシスタントを社員さんと一緒にしてもらう。チラシを作ったり、配ったり、現場に行ってお客さんと話をしたり、土日の住宅フェアを企画したり、手伝ったり、そういった作業をずっとやっていく中で、ブログを書いて、こういう仕事だよということを広報したり、学生なりに感じた仕事のやりがいを発見して書いていったということです。その結果、社員さん自身が日頃あまり意識をしていない働き甲斐というものが、あらためて言葉になって、発信されるという効果が出てきて、会社に応募する時に、ブログを見てすごく安心したということで、何件か応募が続くようになりました。毎年コンスタントに採用が実現し、今は営業チームが３人いて、今年の春も新人が入ることになっています。営業チームが充実し、実際にお客さんに対してＤＶＤをプレゼントするとか、大工さんに対してマナーを守っていただくような活動をするとか、そういった事業が新規に推進できるようになったということです。

次のインターンシップの目的を何にしようかということで、話合いをした結果、新入社員が入ってくるようになったのですけど、社員を育成するような機会がなかなかなかったので、部下を持った社員さんに戸惑いがあり、なかなか続かなくて辞めてしまったようなケースもあったりして、社員の定着を図るためには組織内の育成力を上げなければならないということで、新人さんが一人前になるまでの過程をインターンシップでシミュレーションして、社員さんが教育担当になる、上司になる力をつけていくプログラムを日常業務の中で実践して行こうということにしています。

もう一社、具体的なお話をします。こちらは小売業の会社で、今、４期目のインターンシップが終わったところです。こちらはさきほどの例と違って、１期生から４期生まで同じようなプログラムです。ですから、１ヶ月目から５ヶ月目という図にさせてもらっています。業務としては、店舗での商品販売、商品仕入れやお届けの際の運搬も含めて、そういった日常の業務を社員さんと一緒にやっていくことです。それだけだと、アルバイトとほとんど変わらないので、会社に対しての効果、学生に対しての教育効果を出していくため、日常業務と並行して、会社から学生にミッションを提供することになりました。

１ヵ月目のミッションは社内で人間関係、信頼関係を築いていくことです。次に、何十人もいる社員の全員を１人１人褒めていきましょうという課題が出され、日常業務をしながら、それに取り組みます。それが出来てくると社員さんの良いところが、社内にノウハウとして蓄積されていくということです。例えば、絵が得意だということをあまり知られていなかった社員さんが、実はデザイン学校を出ていて絵が得意だ

ということを知って、インターンシップ生がＰＯＰを作るようお願いした。そういった、潜在化している社員のノウハウをドンドン発見して行くような効果が出ています。

３カ月ぐらいに入り、全員褒めることを達成すると、次は全員を叱っていくという課題が与えられます。これが非常に困難でして、未だ、入って２～３ヵ月の、１９か２０才の若造が、経験のある社員さんに向かって、改善提案をしていくわけです。まず、改善提案の視点を持つ、それから、そういったことを言っても話し合えるような組織の文化や社員同士のコミュニケーションができることを目的にして、取り組んでいます。そこでも様々な課題が発見されるのですが、その課題は実際に、社員さんに提案して社員さんに実行していただく場合、それからインターンシップ生自らが実行する場合がありまして、細かなところも含めて、いくつかの改善事項が社内で実施されています。本当に普通の業務に見えるのですが、インターンシップ生はお金をもらうために来ているのではなくて、働くとは何か、働きがい、そこの喜びとか、自らの成長を目指してやってくるので、そこに対してがむしゃらにやっている存在が会社にいることで、社員さんや会社にとってどういう効果が生まれていくかというのを、一生懸命考えて、一緒に工夫をして行くという形でやっています。

この会社での効果としては、店舗業務では１ヶ月目ぐらいでほぼ労働力となります。新人が一人前になるまでの期間を早くするということも、インターンシップを繰り返すことによって目指そうとしています。

２つ目は、マニュアルの作成。新しい人が入ったら様々なことを教えないといけない。皆さまのところでは、ＩＴの技術のところももちろんでしょうが、もっと手前の会社の中のルールであったり、社会人としての一般のルールであったり、そういったことから教える。インターンシップ生は教えてもらったことを日報に書いて、それをマニュアルにまとめていきます。インターンシップ生でも、新入社員でも中途採用社員でも、どんな方でも会社に入ったときに、なるべく早く組織に融合して行くことが実現できるように、そのマニュアルを使用するとともに、それをブラッシュアップしていっています。

それから、幹部への提案。インターンシップ生が社員さんからの声を拾い、それを幹部の方に情報をお伝えすることができます。この会社では自分が社員さんを褒める、叱ることを課題として実践したのですが、社員さんが社長から最近褒められていないためモチベーションが下がっていることを知って、社長ももっと社員を直接褒めて下さいという提案をしました。社会人として業務に没頭していると、わかっているけれどつい忘れてしまうようなことを提案しているような様子があります。

次の効果として、プロジェクトの実行があり、チラシを作るとか、イベントをするとか、自転車置き場がないから作るとか、トイレ掃除の当番票がないから作ろうとか、そういった改善提案やプロジェクトを、インターンシップ生がドンドン実行して行っております。

このように様々な効果が考えられますが、どういう効果に重きを置いて作っていくかというのは、業務の内容とか、プロジェクトの組み方によって、変えていけると思います。様々な種類の効果を期待することができるプログラムなのではないかなと思います。

最後に、こういった実践型インターンシップは、まだまだ数は少なくて、私どもも力を入れて取り組まないといけないんですが、全国で複数地域にこのような機会を作っている組織があり、そういったところと連携を組んで、発信であったり、プログラムの質の向上や、大学生が全国のプロジェクトへ参加できるようなスタイルを目指して、全国的にイベントを実施したり、ホームページを作ったりという取組をしています。それがチャレンジ・コミュニティ・プロジェクトです。愛媛県の学生もこういった機会に参加することで、刺激を受けて帰ってきたり、まったく違う地域に飛び込んで、インターンシップをすることで、学習することが多いわけです。

もう 1 つだけご紹介ですが、Ｈｏｍｅ　Ｉｓｌａｎｄ　Ｐｒｏｊｅｃｔという団体があります。我々も設立時期から知っていますが、主に関東圏にいる２０代、３０代が集まったコミュニティになります。メンバーが１００名を超えたのが数ヶ月前なので今は１００名以上、２００名くらいいるのかも知れません。何をしているのかというと、四国出身で、今は四国を離れていて、ただ、四国に対して何かをしたい、四国が好きなので、四国繋がりで何か面白いことをしようよというところから始まりまして、お祭りですとか、四国の物産のＰＲですとか、そんなことをやっています。将来的に四国で仕事ができたらなあと思っている人もかなりの数がおります。四国で仕事がない、もしくは仕事がないように感じるとか、今、関東で仕事や家族があったりするので帰る切っ掛けがないとかいう状態の人が集まって、四国でどんな仕事があるのか発見しようというイベントなんかも、企画をしてやっています。こういったイベントに集まる若手の話を聞くと「四国に帰りたいけど仕事をどう探せばよいかわからない」とおっしゃっていて、外に出ている人にはなかなか四国の状況が見えにくいようですが、四国の企業にはＵターン人材とぜひ一緒に働きたいという要望が多くあり、いい形で双方の情報がつながればよいのでは、と思います。

本日、持参はできなかったのですが、愛媛県のインターンシップの現状と受け入れる際のステップ、工夫をされている企業の例を紹介している冊子がありまして、機会があればぜひ見ていただければと思います。

つたない話で恐縮ではございましたが、お付き合いいただきましてありがとうございました。

② 質疑応答

Q1. 国内、県内でのインターンシップは分かりました。今は海外に行く学生が非常に少ないと聞いているのですけど、一方で愛媛大学は東南アジアの大学と提携をし

て、４週間とか、２ヶ月とかのインターンシップをされていて、すごく効果が上がっていると聞いています。そういう取組を今後はされないのでしょうか。

A1. 全国のチャレンジ・コミュニティ・プロジェクトの中で、大切な課題として取り組もうと、話を始めたところです。学生が海外に行かなくなったと新聞等で言われているのですが、行きたい学生が減ったとは感じてはいません。ドンドン行かせてあげる機会を用意してあげる必要もあるのではないかと思います。国内で半年かかって得られる刺激とか、気づきというのを、海外では数日で得られるほど学びが多いと思います。今、ものすごく成長しているような東南アジアとか中国とか、そういった国の同世代は、勉強に対する意欲も、仕事に対する考え方も日本とは異なっており、そこに触れて欲しいと思いますので、未だ、具体的な取り組みはありませんが、何かしたいなと思っています。愛媛大学で、中国に行かれるプログラムがあるとお聞きして、そちらの話をうかがって、やはり効果があるのだなと思っております。

Q2. 実践型インターンシップは５カ月間行いますが、大学との授業の兼ね合いはどうなっていますか？また、就職浪人も対象にしていますか？もう 1 つは、ＩＴ業界でインターンシップをされているところがあればその状況もお聞かせ下さい。

A2. 授業との兼ね合いですが、５ヵ月間実施する時の２ヵ月間は、８月９月と２月３月がほぼ休みなので、その長期休暇に行います。その他の、学校の授業がある期間は、授業を最優先しながら、その空いた時間で通うという形で、企業さんと週何時間あれば、このプロジェクトが完成するかということを、募集する時に示しています。だいたい週２０時間、少なくて１５時間、多くて２５時間を確保してもらうように設定しています。夕方授業が終わってから４時から７時まで勤める、土日に勤める、授業が午前中で終わる日は午後から勤めるなど、最初に時間割を組んで行っている状況です。

就職浪人については、過去に私たちのプログラムへの応募は何件かありました。実際に参加につながったというケースは未だないですが、他の地域にはあります。また、今、内閣府が取り組まれているソーシャルビジネスのインターンシップなど、いくつかのプログラムでは就職浪人の参加が多くて、実際働くことで学びながら、また支援金も活用して次の就職に備えるという方もいると聞いています。しかしながら、いずれの取り組みもまだ、就職浪人の解決のためにじゅうぶん充足する数だとは感じていません。

ＩＴ業界におけるインターンシップについては、全国のチャレンジ・コミュニティ・プロジェクトの情報交換の中で、いくつか見受けられるのですが、ＩＴ関連の

ように専門性のある業務を、工学部とかの専門性のある学生がインターンシップをするというケースは、我々が単位外で作っているプロジェクトでは多くありません。おそらく学校の先生の研究であったり、産学連携ではそういった技術がマッチしたインターンシップがあるのかも知れないのですが、我々が取り組んでいるインターンシップでは、ＩＴ業界でもマーケティングの部分であったり、企画とか、営業の部分とかのプロジェクトが多いと思います。

⑵ 意見交換会の内容

① 第２回研究会の各社意見の報告

各社からの意見を「人材確保」、「人材育成」、「共同受注」の３テーマに分類し、それぞれのテーマについて検討した結果、まずは連携しやすい「人材確保」「人材育成」に注力して取組んでいく方針が決まったことを報告した。

② 参加企業の意見

「人材確保」、「人材育成」にかかる具体的提案に先立ち参加企業から以下のような意見があった。

〇最初は人材確保・育成を行っても、最終目標は信頼できる仲間をつくり、中小企業が１社では取れない仕事を連携して取るというところで議論を交わしたい。

それから、人材育成に関していうと、今、SE のレベルが落ちていると思う。中小零細企業では、お客様から受けた仕事について大きなメーカーさんが絡んでいるので全体の仕様を理解しなくて、局所的な仕事が多くなってきている。１０年間就業した SE にしても、プロジェクト全体を見ることができなくなってきているのではないか。したがって、人材育成では、新人の教育は当たり前のこととして、これから会社の幹部になる中堅の SE が、如何に、本来の仕事ができるのか、リーダーとして人を使い、きちんと仕事を納めることができるようにする教育をして行かなければならない。

〇２０数年前には、地元のユーザー大手から仕事をもらえていたが、今は、技術があってもなかなか取っていけないという現実あり、今回、共同受注については非常に期待を持って参加させていただいた。

〇弊社では、異業種の方、例えば、デザインができる人やフリーカメラマンのようなフリーで活動されている人たちを繋げて、そこからひとつの商品を生み出そうというプロジェクトを進行している。今回、情報システムにさらに他の業種を加えて、新しいサービスモデルができる可能性もあるので、それらのことについて幅広く検討できたらいいと思い参加させていただいた。

〇インターンシップは、労働者として人手が欲しいが為にやるのではなく、日本の将来を担っていく若者達を、今、我々でできる範囲で育てていこうと、そういう考え方をベースにやっていき、また、若者達育成のためインターンシップに力を入れている団体ですと前に出していけばいいと思う。

③ 「人材確保」、「人材育成」にかかる意見交換

以下のテーマについて事務局案を提示し、今後の取組み内容として賛同していただいた。

a. 教育機関等への業界 PR、連携体の活性化

- 連携体の HP を立上げ、教育機関、学生、自治体へ PR をしていく。
- 連携体の SNS を構築し取組みを活性化(企画、情報共有など)していく。

b. インターンシップ、合同就職説明会

- 進学者(卒業生)とその両親向けに地域 IT ベンダをアピールする場（セミナー、会社訪問など)を設け、早い段階から学生の囲い込みを行っていく。
- 就活が迫った学生向けに地域 IT ベンダ紹介セミナーや社長との座談会、インターンシップ受入を検討していく。

c. 既卒者の採用について

- U ターン希望者のための卒業生データベース構築について検討していく。

d. 人材育成について

- 「新入社員向けビジネスマナー、話し方講座」、「営業職向けソリューション営業養成講座」、「クラウドサービス勉強会」、「リーダ向けプロジェクト管理研修」などについて、県内 IT ベンダ向けにアンケート等行い、現状把握をした上で実施していく。

e. 支援策の活用について

- 人材確保・育成にかかる取組を行っていく上で国や自治体など公的機関の施策を活用していく。

④ その他

意見交換後、取組み内容に賛同していただいた参加機関で「組織化検討会」を開催し、地域 IT ベンダ企業等が連携する組織の骨格（組織名称、代表者、事務局、運営方法等）について検討を行った。

第4章 地域における情報サービス事業の競争促進策提言

4-1 競争促進策提言

「地域情報サービス市場における競争阻害要因調査（アンケート調査・ヒアリング調査）」、「地域の情報サービス事業者の連携による競争促進の先進事例調査」及び「情報サービス事業者による競争促進のための研究会の開催」の結果等に基づき、競争促進策について以下のとおり取りまとめる。

4-1-1 アンケート調査等における特記すべき事項

アンケート調査等において四国地域 IT ベンダの競争力に関して特記すべき事項を以下の通り掲げる。

- 基幹系情報システムを調達する際の重視する要素として、費用（初期費用、運用費用、費用対効果）と障害時の対応力を重視する傾向がある（1-3-2 (8)）。このことは、大手 IT ベンダより低価格で IT ソリューションを提供でき、かつ、地域に密着した四国地域 IT ベンダに有利に働くと思われる。
- 基幹系情報システムのカテゴリごとの調達先は、「個別開発」、「ネットワーク通信」、「運用・保守・アウトソーシング」などにおいて、四国地域 IT ベンダが多い（1-3-2 (10)）。これは、障害時の対応力を重視する傾向がある（1-3-2 (8)）ことを裏付ける結果となっている。
- システム調達時の四国地域 IT ベンダに対する総合評価は、「非常に良かった」と「よかった」を併せると９割以上となっている（1-3-3 (1)）。後述する「四国地域 IT ベンダから調達を行わない理由」には「これまでに取引した実績がない」が上位に上がっており（1-3-4 (1)）、ユーザーは食わず嫌いのところが窺えるが、いったん食べて（調達して）しまえば高評価を与えていることを考慮すると、食べたことのないものを如何に食べさせる（調達させる）かが重要である。
- システム調達時の四国地域 IT ベンダと域外 IT ベンダの相対的な評価は、「どちらも同じ・変わらない」、「四国地域 IT ベンダの方がよい」、「域外ベンダの方がよい」の順になっている。特に、費用面においては、「四国地域 IT ベンダの方がよい」44.8%、「域外ベンダの方がよい」7.0%と、四国地域 IT ベンダの評価が高い（1-3-3 (4)）。
- 四国地域 IT ベンダに期待・要望することの問いに対しては、「コストパフォーマンスの高い、総合的な、ソリューション型の、得意な分野でシステム提案をして欲しい」、「当社（貴社）の要件や業務内容をよく知ってほしい」、「どのような企業があるのかよくわからないので、まずは企業アピールをしてほしい」が上位に来ており、ユーザーに対するアプローチ、営業が不足していることがうかがえる（1-3-3

(6))。

- 四国地域 IT ベンダから調達を行わない理由としては、「開発力、技術力、提案力、信用力などの総合力が不足している」、「これまでに取引した実績がない」、「優れたベンダを知らない」が上位に来ており、総合力が不足していることと、知名度がないために調達機会を失っていることが窺える（1-3-4 (1))。
- 四国地域 IT ベンダの不足要素についても、総合力や知名度が上位に上がっている（1-3-4 (2))。

これらの結果から、四国地域ＩＴベンダの市場における競争力（ＩＴ供給力）を向上させていくためには「①知名度」や「②技術力、提案力、信用力など総合力」を高めていくことが必要であると思われる。さらに、ユーザーがシステム調達を行う際は「低価格」や「障害時の対応力」を重視する傾向があるため、連携し補完し合うことにより総合力を大手ベンダ並みに高めていくことができれば、仕事の獲得にあたっては、地域 IT ベンダの方が地域に密着し低価格でシステムを提供できる理由から有利になると思われる。

4-1-2 地域 IT ベンダの知名度アップ

地域ベンダの知名度アップのために、各連携体においては、地域の IT 業界や個々の地域企業を積極的に PR している。

北海道 IT 推進協会では、IT 企業を紹介した冊子や業界の実態を捉えた「IT レポート」を作成して首都圏の企業や大学等の教育機関に配布している。旭川情報産業事業協同組合では、「市民向けパソコン操作講習会」や「パソコンなんでも相談室」を開催することによって、直接的な業界 PR の取り組みではないが連携体として活動していくことで、結果的に、知名度を向上させている。中部アイティ共同組合では、「新卒者向け就職支援等の活動（夢プロジェクト)」を実施し、中部地区一円にその名を広めている。チーム IT 神戸では、市内企業に対する「IT 無料相談事業」を実施している。さらに、各連携体は工夫を凝らしたホームページを作成し、事業内容等を紹介している。

これらのことを考慮すると、地域 IT ベンダの知名度をアップするには、連携体の取組内容や連携内企業の得意な技術、サービスなど具体的に紹介したホームページや冊子（リーフレット、パンフレット含む）を作成し、ユーザー業界、自治体、大学等教育機関に向け PR していくことが必要である。さらに、今後、連携体として事業を推進していく中で、効果的な広報を行いながら実施していくことも重要である。

4-1-3 地域 IT ベンダの総合力アップ

地域 IT ベンダの総合力をアップしていくには、優秀な IT 人材を確保し育成することや、地域中小企業の技術力、営業力や信用力などを補完しあってビジネスに繋げていく

「共同受注・開発」の仕組みづくりが重要であると考えられる。

⑴ 人材確保・育成

先進事例では、連携体において人材確保のための合同就職説明会やインターンシップ（北海道 IT 推進協会、中部アイティ共同組合）、人材育成のための各種勉強会（各連携体）が実施されている。

研究会においては、「東京で採用ブースを出すなど人材採用で協業したい。」「インターンシップは、企業、学生、教育機関の３者にメリットがあるシステムで、連携体として取り組むことができればいい。」、「首都圏等でスキルを身につけた人を呼び戻すため、学校を卒業する時に、同窓会名簿を活用し、連絡に同意した人が自己責任で企業へコンタクトをとれるシステムをつくりたい。」、「地元に両親がいて親子共に帰る意向のある人と地元企業とのマッチングがしたい。」、「地方に先生を呼ぶのは１社では不可能なので最新技術の勉強会・セミナーなど共同で実施したい。」、「IT 業界特有のテーマで勉強会を行えばいい。」などの意見が出された。

これらのことを考慮すると、優秀な IT 人材を確保していくためには、連携体による「合同就職説明会」や「インターンシップ」の実施、「既卒者と両親向けに地域 IT ベンダをアピールする場」の設定、「U ターン希望者のための卒業生データベース」の構築、就職が迫った学生向けの「地域 IT ベンダ紹介セミナー」や「社長との座談会」などの取り組みを行っていくことが必要である。また、優秀な人材を育成していくためには、「新入社員向けビジネスマナー、話し方講座」、「営業職向けソリューション営業養成講座」、「リーダー向けプロジェクト管理講座」、「クラウドサービス勉強会」など多様な職種をターゲットとした各種勉強会・研修を実施して行くことが必要である。なお、これらの取組にあたっては、国や自治体の支援策を積極的に活用して行くことが効果的である。

※これらの「人材確保・育成」にかかる提言の内容は、第 3 回委員会において提案を行い参加者から賛同を得ている。

⑵ 共同受注・開発

先進事例では、連携体自体が受注・契約できるよう法人格を取得して自治体等から受注しているケース（旭川情報産業事業協同組合、中部アイティ共同組合、チーム IT 神戸）や連携体メンバーの１社が幹事企業となってユーザー企業から受注・契約し、他のメンバーに対して下請、あるいは対等な立場で再委託するケース（旭川情報産業事業協同組合、北海道情報システム産業協会、チーム IT 神戸）がある。先進事例における共同受注・開発のメリットは、１社では受注できない規模の仕事が受注可能となったこと、大手を介さないことによって直接的に利益を確保できたこと、連携体として営業活動行うことで営業機会を容易に確保できたことなどである。また、自治体等発注側においても、連

携体に発注することによって地元企業を直接的に活性化できるなどのメリットが出てきている。一方、先進事例から共同受注・開発を行うための懸念としては、不測の事態が起こった際は幹事企業がすべて責任を負わなければならないこと、共同受注に参加するための条件として高額の保証金を積み立てなければならないことなど、幹事企業が多くのリスクや金銭的負担を負っている実態が見受けられることである。いずれのケースでも、共同で受注し開発する場合は、参加企業の選定、仕事の割り振り、参加企業及び連携体（事務局）への利益配分、セキュリティ対策、問題が起こった時の対処、補償など多くの点において細かな取り決めが必要であり、ユーザーから見ればあたかも一つの会社に発注したように、連携体が一丸となってスムーズに開発を進め、予定どおりの期間、金額、仕様で納品していかなければならず、連携体として最も難易度の高い取組と言える。

研究会においては、「連携して、自治体に発注を働きかけたらいい。」、「連携して、いろいろ仕事をとることを進めたい。」などの意見が出たが、一方、「共同受注に関して条件が整えば団結して進めていくのがいいが道のりが険しい。」、「共同受注については、同業種の集まりであるため、なかなか難しい。」、「共同受注に関しては、企業によって温度差があり、問題が出てくると思う。成功条件を整備し、リスクを負った形で参加できる企業があれば、会を進めていくのがよい。」など慎重な意見も多かった。

これらのことを考慮すると、連携体の立ち上げ期には、業界 PR や人材確保・育成にかかる取り組みを推進し会員企業間の信頼関係を深めることを優先すべきである。そうした中で、協業に向けた機運が生まれた場合、賛同した仲間内で委員会を設け、先進事例を参考に詳細な取り決めを行い、まずは幹事企業が受注契約する方法で、共同受注・開発を行うべきである。さらに、連携体の中で、共同受注・開発の成功例が生まれてくるような状況になれば、次の段階として、組織として受注契約できるよう法人化に向けて検討していくことも必要である。

また、先進事例で紹介した市民や企業を対象とした「無料 IT 相談」、「無料パソコン講習会」などを実施することにより、新たなユーザーとの関係を築いてニーズや課題を発掘することができ、ビジネスチャンスの拡大に繋がることが期待できることから、このような取組の実施に向け、自治体などに対し積極的に働きかけることも重要である。

最後に、連携体の立ち上げにあたっては、IT ベンダが中心となるものの、人材確保・育成の取組を推進していく上では、教育機関や自治体などをメンバー加えることが必要である。また、共同受注・開発の取組を推進していく上では、WEB 業者、コンテンツ業者、電気工事業者などをメンバーに加え、総合的なサービスが提供できるような体制を構築することが必要である。さらに、共同受注・開発などにかかる制度設計や運用を行うにあたっては、専門的な知識が必要であるとともに、様々な利害関係者との調整など発生してくることから、法律専門家などに第三者的な立場として参画を要請することも必要

である。

連携体の運用にあたっては、連携体に SNS を構築するなどして情報交換を密にしていくほか、先進事例で紹介したような他の連携体との情報交換も重要である。

第5章 補足資料

5-1 補足資料

5-1-1 四国地域 情報システムユーザ企業 2000 社アンケート調査用紙

四国地域 情報システムユーザ企業 2000 社を対象に行ったアンケートの調査用紙を添付する。

事業者様向けアンケート

【属性情報】貴社の情報をご記入ください。

【業種】					
農林・水産	鉱業	建設	製造	電気・ガス・水道	運輸・情報通信
商業	金融・保険	不動産	サービス	その他（　　）	
【商号(会社名)】					
【設立年月】	明治 ／ 大正 ／ 昭和 ／ 平成　　年　　月				
【売上高 (直近)】	平成　　年度　　百万円				
【株式公開状況】	公開　／　非公開				
【従業員数】	人				
【貴社のシステム導入(調達)に関わる担当者へのご連絡先をお知らせください。】 ※情報システム導入の決定をご担当されている方です。					
【ご住所】	〒　　ー				
【部署名】					
【役職名】					
【ご担当者氏名】					
【電話番号】					
【FAX 番号】					
【ﾒｰﾙｱﾄﾞﾚｽ】					

Ⅰ．基幹系情報システム（企業の情報システムのうち、業務内容と直接に関わる販売や在庫管理、財務などを扱うもの）の四国地域に本社を置く情報サービス事業者（以下、「四国地域ＩＴベンダ」という）からの調達実績

1. 貴社の IT 化と情報活用状況について、以下の適用分野毎に「IT 化とシステム活用」について当てはまるもの１つに○をお付けください。

	【適用分野】	【IT 化とシステム活用について】
IT 化と 活用状況	仕入(調達)	IT化し活用している ／ IT化したが活用できていない ／ IT化していない
	在庫	IT化し活用している ／ IT化したが活用できていない ／ IT化していない
	物流	IT化し活用している ／ IT化したが活用できていない ／ IT化していない
	生産・進捗	IT化し活用している ／ IT化したが活用できていない ／ IT化していない
	品質	IT化し活用している ／ IT化したが活用できていない ／ IT化していない
	販売	IT化し活用している ／ IT化したが活用できていない ／ IT化していない
	顧客	IT化し活用している ／ IT化したが活用できていない ／ IT化していない
	経営戦略、企画	IT化し活用している ／ IT化したが活用できていない ／ IT化していない
	管理会計(原価・予算)	IT化し活用している ／ IT化したが活用できていない ／ IT化していない
	財務会計	IT化し活用している ／ IT化したが活用できていない ／ IT化していない
	人事	IT化し活用している ／ IT化したが活用できていない ／ IT化していない

	情報共有	IT化し活用している / IT化したが活用できていない / IT化していない
	知的財産	IT化し活用している / IT化したが活用できていない / IT化していない
	その他(　　)	IT化し活用している / IT化したが活用できていない / IT化していない

2. 「1.」でいずれかに「IT 化し活用している」と「IT 化したが活用できていない」を選択した方に伺います。その理由は何か、**当てはまるもの全てに〇**をお付けください。

IT 化したが活用できていない理由	□	システムの機能が業務に合っていない
	□	情報システムの使い勝手が悪く扱いにくい
	□	収集したデータを集計・分析できる人材がいない
	□	従業員の活用意識が低いため，情報システムを使いこなせていない
	□	情報システムを活用するための内部体制（役割分担等）が整っていない
	□	情報システムの運用に手一杯で活用する十分な時間がない
	□	システム障害が多く、使いものにならない
	□	その他(　　)

3. 基幹系情報システムを調達する際に最もよく相談するのは、どの企業、団体、または専門家になりますか？最も当てはまるもの１つに〇をお付けください。

主要な相談先	公的機関	金融機関	経営コンサルタント会社
	IT ベンダ	税理士・会計士	IT コーディネーター
	相談しない(自社で解決)	その他(　　)	

4. 基幹系情報システムを調達する際に企画・計画立案等は通常、貴社側が主体となって行いますか？それとも IT ベンダに任せることが多いですか？計画・実施内容ごとに最も当てはまるもの１つに〇をお付けください。

【計画・実施内容】	【主体となる側】			
IT 化計画	自社で作成	IT ベンダが提案・作成	外部専門家が作成	作成しない
提案依頼・要求仕様	自社で作成	IT ベンダが提案・作成	外部専門家が作成	作成しない
運用・保守手順	自社で作成	IT ベンダが提案・作成	外部専門家が作成	作成しない
改善計画	自社で作成	IT ベンダが提案・作成	外部専門家が作成	作成しない

5. 基幹系情報システムを調達するのに一番たよりにしている IT ベンダは、四国に本拠がある IT ベンダですか？最も当てはまるもの１つに〇をお付けください。
また、IT ベンダの本拠地(本社所在地の都道府県)についてお知らせください。

調達先	四国に本拠がある IT ベンダ　／　四国外に本拠がある IT ベンダ
本拠地のある地域	

6. 情報システムの調達に関して四国地域ＩＴベンダと何社程度取引があるか、最も当てはまるもの１つに〇をお付けください。

地域 IT ベンダとの取引社数	取引なし	1～2 社
	3～5 社	5 社～9 社
	10 社以上	

7. 基幹系情報システムを調達する IT ベンダは、いつも同じ IT ベンダですか？最も当てはまるもの１つに〇をお付けください。

調達先	ほぼ同じ IT ベンダ　／　提案内容・価格等条件により変わる　／　毎回異なる

8. 基幹系情報システムを調達する際の調達方針(調達時に重視する要素)は何でしょうか？最も当てはまるもの３つまで〇をお付けください。

調達方針	初期費用(導入費用)	運用費用(ランニング費用)
	コストパフォーマンス(費用対効果)	保守性
	短納期(導入期間)	低価格(価格重視)
	システムセキュリティ	調達先との取引実績
	調達先の信用力・会社規模	調達先の企画力・提案力
	調達先の知名度	調達先の技術力
	障害時の調達先の対応力(即時性)	調達先の他社導入事例・実績
	相談先からの推薦	その他（　　）

9. 貴社の直近の年度あたりの情報システム全体の調達予算について、最も当てはまるもの１つに○をお付けください。

年度あたりの調達予算	1000 万円未満	1000 万円 ～ 5000 万円未満
	5000 万円 ～ 3 億円未満	3 億円以上

10. カテゴリごとの主な調達先 IT ベンダと直近の年度あたりの調達予算について、最も当てはまるもの１つに○をお付けください。
※以下、四国内に本拠を持つＩＴベンダを「四国地域 IT ベンダ」とし、それ以外を「域外ＩＴベンダ」とします。

カテゴリ	調達先	調達予算			
ハードウェア	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上
基本ソフト(OS)	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上
ｱﾌﾟﾘｹｰｼｮﾝ(ﾊﾟｯｹｰｼﾞ・ASP ｻｰﾋﾞｽ等)	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上
ネットワーク(通信)	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上
個別開発(貴社専用に作り込んだｼｽﾃﾑ)	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上
構築・設定・ｶｽﾀﾏｲｽﾞ	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上
運用・保守・ｱｳﾄｿｰｼﾝｸﾞ	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上

Ⅱ．四国地域ＩＴベンダに対する評価
※四国地域ＩＴベンダから調達したことがある企業のみ

1. 四国地域ＩＴベンダから直近に導入したシステムの調達時の総合評価について、最も当てはまるもの１つに○をお付けください。

調達時の総合評価	非常によかった ／ よかった ／ 悪かった ／ 非常に悪かった

2. 四国地域ＩＴベンダから直近に導入したシステムの調達時の各評価について、最も当てはまるもの１つに○をお付けください。

調達(ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ)体制	非常によかった ／ よかった ／ 悪かった ／ 非常に悪かった
調達(ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ)期間	余裕があった ／ 予定通りだった ／ 少しオーバーした ／ 大幅にオーバーした
調達(ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ)総額費用	余裕があった ／ 予定通りだった ／ 少しオーバーした ／ 大幅にオーバーした
調達(ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ)要員	余裕があった ／ 予定通りだった ／ 少しオーバーした ／ 大幅にオーバーした

3. 四国地域ＩＴベンダから直近に導入したシステムの調達時の各カテゴリの費用評価について、最も当てはまるもの１つに○をお付けください。

ハードウェア	余裕があった ／ 予定通りだった ／ 少しオーバーした ／ 大幅にオーバーした
基本ソフト(OS)	余裕があった ／ 予定通りだった ／ 少しオーバーした ／ 大幅にオーバーした
ｱﾌﾟﾘｹｰｼｮﾝ(ﾊﾟｯｹｰｼﾞ・ASP ｻｰﾋﾞｽ等)	余裕があった ／ 予定通りだった ／ 少しオーバーした ／ 大幅にオーバーした
ネットワーク(通信)	余裕があった ／ 予定通りだった ／ 少しオーバーした ／ 大幅にオーバーした
個別開発(貴社専用に作り込んだｼｽﾃﾑ)	余裕があった ／ 予定通りだった ／ 少しオーバーした ／ 大幅にオーバーした
構築・設定・ｶｽﾀﾏｲｽﾞ	余裕があった ／ 予定通りだった ／ 少しオーバーした ／ 大幅にオーバーした
運用・保守・ｱｳﾄｿｰｼﾝｸﾞ	余裕があった ／ 予定通りだった ／ 少しオーバーした ／ 大幅にオーバーした

4. 四国地域ＩＴベンダと域外ＩＴベンダからの調達時の相対的な評価について、最も当てはまるもの１つに○をお付けください。

比較内容	評価
調達時の総合評価	四国地域 IT ベンダの方がよい ／ どちらも同じ・変わらない ／ 域外 IT ベンダの方がよい
調達(ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ)体制	四国地域 IT ベンダの方がよい ／ どちらも同じ・変わらない ／ 域外 IT ベンダの方がよい
調達(ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ)期間	四国地域 IT ベンダの方がよい ／ どちらも同じ・変わらない ／ 域外 IT ベンダの方がよい
調達(ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ)総額費用	四国地域 IT ベンダの方がよい ／ どちらも同じ・変わらない ／ 域外 IT ベンダの方がよい
調達(ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ)要員	四国地域 IT ベンダの方がよい ／ どちらも同じ・変わらない ／ 域外 IT ベンダの方がよい

5. 四国地域ＩＴベンダと域外ＩＴベンダから直近に導入したシステムの調達時の各カテゴリの費用に関する相対的な評価について、最も当てはまるもの 1 つに○をお付けください。

比較内容	評価
ハードウェア	四国地域 IT ベンダが安い ／ 域外 IT ベンダが安い ／ ほとんど変わらない
基本ソフト(OS)	四国地域 IT ベンダが安い ／ 域外 IT ベンダが安い ／ ほとんど変わらない
ｱﾌﾟﾘｹｰｼｮﾝ (ﾊﾟｯｹｰｼﾞ・ASP ｻｰﾋﾞｽ等)	四国地域 IT ベンダが安い ／ 域外 IT ベンダが安い ／ ほとんど変わらない
ネットワーク(通信)	四国地域 IT ベンダが安い ／ 域外 IT ベンダが安い ／ ほとんど変わらない
個別開発 (貴社専用に作り込んだｼｽﾃﾑ)	四国地域 IT ベンダが安い ／ 域外 IT ベンダが安い ／ ほとんど変わらない
構築・設定・ｶｽﾀﾏｲｽﾞ	四国地域 IT ベンダが安い ／ 域外 IT ベンダが安い ／ ほとんど変わらない
運用・保守・ｱｳﾄｿｰｼﾝｸﾞ	四国地域 IT ベンダが安い ／ 域外 IT ベンダが安い ／ ほとんど変わらない

6. 四国地域ＩＴベンダに期待・要望することについて、最も当てはまるものを 3 つまで○をお付けください。

四国地域 IT ベンダへの期待・要望		総合的なシステム提案をしてほしい
		局所的でもよいので、得意な分野でシステム提案をしてほしい
		当社(貴社)の要件や業務内容をよく知ってほしい
		どのような企業があるのかよくわからないので、まずは企業アピールをしてほしい
		域外 IT ベンダの元でシステム調達・導入に協力してほしい
		域外 IT ベンダに対抗できる地域 IT ベンダの企業連合で調達・導入に協力してほしい
		製品やサービス売りではなく、ソリューション型の提案をしてほしい
		域外 IT ベンダのようにワンストップサービスを提供してほしい
		価格メリットを生かし、コストパフォーマンスの高いシステムを提案してほしい
		今のままでよい、特に期待することがない
		相談したいがどの企業に聞けばよいかわからない
		その他(　　)

Ⅲ．四国地域ＩＴベンダから調達を行わない理由

※四国地域ＩＴベンダから調達したことがない企業のみお答えください。

1. 四国地域ＩＴベンダから調達しない理由について、最も当てはまるもの 3 つまで○をお付けください。

調達しない理由		開発力､技術力､提案力､問題解決力､人的リソースが不足している。(総合力がない)
		情報システムに何かあったときに対応してもらえない
		ワンストップサービスで提供してもらえない
		域外 IT ベンダの方が倒産の危険が少ない
		域外 IT ベンダでないと安心できない(四国地域 IT ベンダでは頼りない)
		社内情報システム要員が不足しているが､四国地域 IT ベンダでは対応することができない
		優れた四国地域 IT ベンダを知らない
		これまでに四国地域 IT ベンダと取引した実績がない
		その他(　　)

2. 四国地域ＩＴベンダの力が不足している点について、最も当てはまるもの 3 つまで○をお付けください。

不足内容	信用力・会社規模	企画力・提案力
	知名度	技術力
	短期導入能力	低価格
	システムセキュリティ	貴社との取引実績
	保守・サポート	全体的な対応力(総合力)
	他社導入事例・実績	即答性
	その他(　　)	

Ⅳ．　直近に導入した基幹系情報システムの概要（内容、コスト、調達先 等）

1. 直近に導入した基幹系情報システムは，経営上どのような目的で調達・導入しましたか？最も当てはまるもの１つに○をお付けください。

調達理由	経営判断、意思決定支援	新商品開発、新事業拡大
	業務効率化(合理化、標準化等)	業務コスト削減、製品/サービス価格の低減
	顧客管理、分析	商流開拓(販売チャネル拡大)
	取引先とのコミュニケーション活性化	取引先等からの要請
	社内(従業員)の情報共有	その他(　　)

2. 直近に導入した基幹系情報システムの分野と調達先について、分野ごとに最も当てはまるもの１つに○をお付けください。

	【分野】	【調達先】
直近導入の情報システム分野	仕入(調達)	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ
	在庫	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ
	物流	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ
	生産・進捗	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ
	品質	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ
	販売	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ
	顧客	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ
	経営戦略、企画	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ
	管理会計(原価・予算)	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ

	財務会計	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ
	人事	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ
	情報共有	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ
	知的財産	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ
	その他（　　）	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ

3. 直近に導入した基幹系情報システム全体の導入時予算と年間あたりの運用時予算はいくら程度だったでしょうか？最も当てはまるもの１つに○をお付けください。

導入時予算 （ｲﾆｼｬﾙｺｽﾄ）	1000 万円未満	1000 万円 ～ 5000 万円未満
	5000 万円 ～ 3 億円未満	3 億円以上
年間あたりの運用時予算 （ﾗﾝﾆﾝｸﾞｺｽﾄ）	1000 万円未満	1000 万円 ～ 5000 万円未満
	5000 万円 ～ 3 億円未満	3 億円以上

4. 直近に導入した基幹系情報システムに関して、カテゴリごとの調達先 IT ベンダと調達金額について、最も当てはまるもの１つに○をお付けください。

カテゴリ	調達先	調達予算			
ハードウェア	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上
基本ソフト（OS）	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上
ｱﾌﾟﾘｹｰｼｮﾝ（ﾊﾟｯｹｰｼﾞ・ASP ｻｰﾋﾞｽ等）	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上
ネットワーク（通信）	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上
個別開発（貴社専用に作り込んだｼｽﾃﾑ）	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上
構築・設定・ｶｽﾀﾏｲｽﾞ	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上
運用・保守・ｱｳﾄｿｰｼﾝｸﾞ	四国地域 IT ベンダ ／ 域外 IT ベンダ	500 万円未満	500 万円～2000 万円未満	2000 万円～5000 万円未満	5000 万円以上

Ⅴ．その他

1. 情報システムの調達、導入、運用に関して、ご意見・ご要望があればご記入ください。

★以上で、アンケート調査は終了です。ご協力ありがとうございました。★

5-1-2 第 1 回研究会　講演資料

第 1 回研究会の講演資料を添付する。

IT事業者の連携による
地域の活性化とレベルアップ

・・・ チームIT神戸のご紹介

平成22年11月24日

NPO法人　チームIT神戸

「ITベンダ連携気づきセミナー」講演

NPO法人 チームIT神戸の紹介

創立	2002年12月
法人設立	2010年1月
事業	①IT化に関するセミナー・研修会の開催と情報提供事業
	②IT導入に関する提案・助言と技術支援事業
	③自治体・関連団体との連携による地域のIT化底上げ支援事業
受託事業	神戸市ふるさと雇用再生事業
	「平成21年度小規模事業者向けICT導入支援事業」（神戸市）
補助事業	平成21年度関西イノベーションパートナーシップ事業（経済産業省）

会員企業

株式会社インフォメーション・クリエイト・システム
株式会社エスプリフォート
キー・ポイント株式会社
株式会社キットシステム
有限会社クロステック
株式会社サンシャインシステム
ジィ・アンド・ジィ株式会社
株式会社ジャム・デザイン
株式会社ファインシステム
株式会社プロキューブ
株式会社メックコミュニケーションズ
株式会社アイエスデー

チームIT神戸のパンフレット(1)

ITの活用を今まで以上に身近に!
チームIT神戸がサポートしています。

IT相談サービス事業

多くのご相談に、一つひとつお応えしています。

「顧客管理はどうしたらいい?」「当社に適したソフトを紹介してほしい」「ネットショプの売り上げを伸ばすにはどうしたらいいの?」
チームIT神戸は、神戸市からの事業委託(※)を受けて、神戸市内の事業者向けにさまざまなサービスを行っております。ITに関するどんな疑問やお悩みも、まずはチームIT神戸にご相談ください。ITサポーターがじっくりお話をお伺いし、御社に適したアドバイスや解決策をご提案いたします。

電話相談サービス

ITに関するどんな小さなお悩みでも、お気軽にお電話ください。ITサポーターがお話をうかがい、最適な解決方法をご提案します。

問い合わせ先
078-334-0566
受付時間 火・木・金曜日 午前10時~午後5時

無料訪問サービス

「電話では分からない」、そんな場合はITサポーターが御社にご訪問させていただき、直接お話を伺います。また、企業内や少人数のITに関する勉強会の開催等にもお応えしています。(無料)

より高度なサービス

より高度なサービスをご希望される方には、ITサポーターが最適なIT事業者をご紹介します。
※各事業者とのご契約は別途有償。

❶ネット販売
❷顧客管理など収益改善システム
❸生産性向上システム
など

※チームIT神戸は、神戸市からふるさと雇用再生事業(小規模事業者ICT導入支援事業)を受託し、上記のサービスを行っています。
詳しくはチームIT神戸ITサポート特設ホームページにて http://support.it-kobe.org/

こんな相談が寄せられています

(有)三木屋建築金物さんの例

相談内容

これまで自社のホームページは、市販のホームページ制作ソフトをご利用されており、画像の差し替え方について分からないので教えてほしいというのが一回目のご相談でした。訪問させていただき、ご質問いただいていた課題は無事に解決!その後、新たなご相談として自社ホームページを見直し、更なる業績アップに繋げたい!とのご相談をいただきました。

他にこんな相談にお応えしてきました!

- 自社のホームページの立上げ
- 2拠点間のデータの共有化
- ネットショップの売上アップ
- 官公庁の電子入札への対応
- 顧客管理ソフトの購入に関する相談
- 注文受付から工場制作指示のシステム相談
- 事業拡大に伴う、PC等の設備投資に伴うアドバイス
- 無線LANのパソコン増設作業をしてくれる業者の紹介

会社概要

社　　名／有限会社三木屋建築金物
代表取締役／佐藤 賢司郎
住　　所／神戸市兵庫区駅南通り3-1-12

建設業者向けの道具・工具・建設資材等の専門商社。近年は、新たなオリジナル商品の開発に取り組まれ、その中には、海外へ向けて販売を計画しているものもある、ユニークで独自性に富んだ企業です。

チームIT神戸のパンフレット(2)

「ITは難しい」「コストが高い」、そう思いこんでいませんか？分かりやすく説明してくれるプロがいれば、ITは決して難しいものではありません。また正しく活用できれば、ITにかかるコストは売り上げ増加や不要なコスト削減として返ってきます。分からないことは何でもたずねてください。NPO法人チームIT神戸は、本当に必要なIT化を一緒に考えながらつくりあげていきます。

セミナー・研修会の開催

業績アップにつながるITセミナー

「ネットショップのはじめかた」や「労務管理をコンピューターで効果的に行う方法」といった具体的なITの活用法をプロが分かりやすく教える無料セミナーを開催しています。またIT事業社さまに向けても、プロジェクトマネージャー研修などの教育研修や合同勉強会を行うことでスキルアップをサポートいたします。

セミナーの日程など、詳しくはチームIT神戸のホームページにて http://www.it-kobe.org/

今までに開催したセミナー・研修会

- Rips関西事業　ベンダー向けセミナー「プロジェクトマネージャー研修」(全4回) ※
- Rips関西事業　ユーザー向けセミナー ※
  - 第1回「ゼロから始めるショッピングサイト」
  - 第2回「自分で作る販売管理」
  - 第3回「まちがいだらけの労務管理!?」
  - 第4回「ホームページ大革命！受注をみるみる増やす18の成功法則」
  - 第5回「皆が納得、人事考課のツボ！」

※経済産業省の「地域イノベーションパートナーシップ事業」の兵庫地域の幹事団体としてセミナー・研修事業を行っています。

IT企業への橋渡し

得意分野を生かす、チームIT神戸の強み

15社ものIT企業の経営者が集まっているチームIT神戸。各社がそれぞれの得意分野を活かし協力し合うことで、1社では難しかった大小様々なプロジェクトやご要望に、きめ細かくお応えすることが可能になりました。全国でも成功例の少ないIT企業経営者の連携体として共同受注の実績は1億2千万円(2009年現在)に上っています。

これまでの開発実績

ホームページ制作
神戸リエゾン・ネットワーク
<神戸市>

ホームページ制作
神戸の洋菓子店 レーブドゥシェフ

ソフトウェア開発
販売・購買管理システム
<(株)森合精機>

ソフトウェア開発
会館・ホール施設管理システム
<(株)神戸国際会館>

ソフトウェア開発
公園施設管理システム
<神戸市>

その他の活動実績

抜群のチームワークで、地域をITで活性化!

チームIT神戸の活動には、会員だけでなくIT企業の幹部や技術者が多数参加して、地域のIT化推進という同じ目標のもとに活動を進めています。

ボウリング大会

ソフトボール大会

プロジェクトマネージャー研修

●技術者のスキルアップ

企業の枠を超えた技術者同士のスキルアップを目指して合同勉強会を毎年行っています。平成21年度は「プロジェクトマネージャー研修」を4回シリーズで開催し、プロジェクトマネージャーを目指している参加者から「大きな刺激を受けた」と好評でした。

●社員同士の親睦会

チームIT神戸会員15社の社員数は合わせると300名近くにのぼります。企業の枠を超えて親睦を図ろうと、毎年ソフトボール大会やボウリング大会などを企画、集まった100名近くの方がお互いに親睦を深め、様々なプロジェクトに取り組むため、日々チームワークを磨いています。

NPO法人チームIT神戸の概要

創　立	2002年12月
法人設立	2010年 1月
事　業	①IT化に関するセミナー・研修会の開催と情報提供事業 ②IT導入に関する提案・助言と技術支援事業 ③自治体・関連団体との連携による地域のIT化底上げ支援事業
受託事業	神戸市ふるさと雇用再生事業「平成21年度小規模事業者向けICT導入支援事業」(神戸市)
補助事業	平成21年度関西イノベーションパートナーシップ事業(経済産業省)
役　員	理事長／田中　良隆 副理事長／塩野　昌浩　副理事長／松山　重男 理　事／網本　雅生　理　事／佐藤　勉 理　事／島　義雄　理　事／竹中　睦芳 理　事／中川路　充　理　事／福島　徹 監　事／芋野　良明　事務局長／栄　敏充
常勤職員	3名

TEAM IT KOBE　中小企業のためのITスペシャリスト集団　NPO法人 チームIT神戸

〒650-0042 神戸市中央区波止場町5番4号 中突堤中央ビル2F
TEL:(078)334-0566　FAX:(078)335-0907
E-Mail:arigatou@it-kobe.org　URL:http://www.it-kobe.org　http://support.it-kobe.org

チームIT神戸の無料相談

チームIT神戸のセミナー

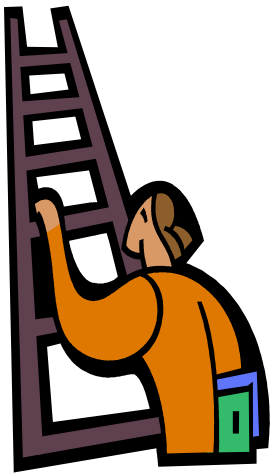
チームIT神戸の設立経緯

- きっかけ
  - 平成13年10月度セミナー「**IT化で蘇る中小企業**」
    （兵庫県中小企業家同友会・第14回全兵庫経営研究集会）
- ITユーザーの不満が質問で爆発！
  - 取扱説明書がありません。
  - 業者が倒産しました。
  - メンテナンスを頼んでも来ません 。
  - バグがあるので使えるところだけ使っています。

- 難題への取り組みを始める決意
  - **業界改善**（どうすれば満足いただけるサービスが展開できるか？）

チームIT神戸の初期の事業目的

- チームIT神戸は会員企業の協業ネットワークによって、IT化ビジネスで顧客満足の追及とワンストップサービスを実践し、プロフェッショナル・プロジェクトチームとして協力・協働することを目的とする。



① 顧客満足を追及します

機能・品質・納期・価格を適切にいたします。

② ワンストップサービスをおこないます

IT化に関する一切の受付けをひとつの窓口で対応いたします。

③ 社会的責任をはたします

他の範となりえる提案、契約、支援、品質保証をいたします。

よい人財を育成し、よい仕事を共有することにより強い経営体質を築きます。

共同受注・共同開発のための３つの前提条件

① 経営者の価値観、「思い（想い）」に共通性または共感できることがある。

経営感覚 – 現状の自社課題、将来の夢（あるべき姿）

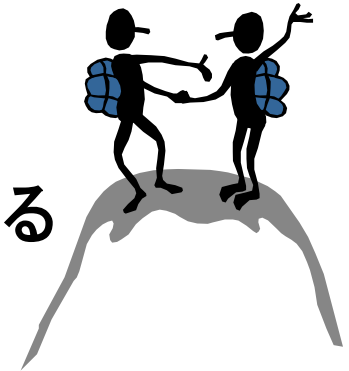
② 他にない自立した得意な分野（技術・機能 [強み]）を持っている。

Give & take の精神で出し惜しみすることがない。

③ Face to face の機会を通じて、利害を超越した関係になる。

活動に積極的に参加し、意見することで仲間意識が育つ。

本気のチーム活動が成立する



→ **経営目的の共有**

・よい経営者になろう
・よい会社をつくろう
・よい経営環境をつくろう

→ **過去の共有**

・経営経験の共有
・労働力・知識の共有
・技術の共有

→ **信頼関係を育む**

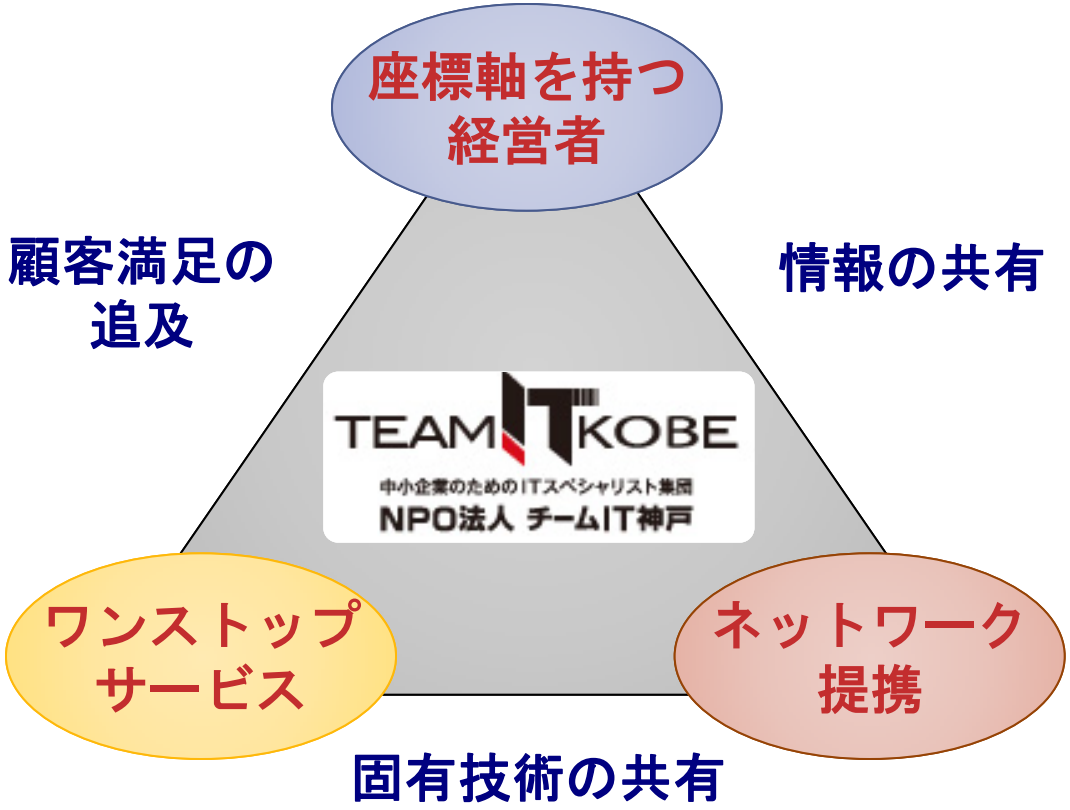
・仲間意識の育成
・従業員の交流
・お客様の共有

連携・協業することの狙い

- クライアントも得、業者も得
  - 脱下請け
- ライバル関係がいつの間にか大切な仲間に変わる
  - 横請け
- 自慢のノウハウ（死蔵している宝物）をお金に換える
  - 過去開発物の流用
- 新しい技術の習得や人材育成に活かす
  - PM研修
- 群れることで自然に生まれる力がある
  - 共同、協調

協業ネットワーク！

- 経営の座標軸にブレがなく、競争力のある固有の技術を持つ企業同志が、お互いを信頼するネットワークで結ばれること



事業組織

総会
年1回

会計監査

アドバイザー

三役会
必要時開催

事務局

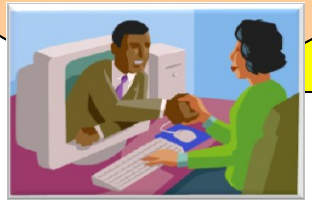
推進会議
毎月1回開催

ICT導入推進会議
毎月1回開催

戦略会議
毎月1回開催

企画会議
必要時開催

日々の情報・連絡
グループウェア



会員企業

本音の話

ところで
本当にこれから
自社だけの力で
生き残れますか？

共同受注ストーリー

◆ 成功事例の紹介

S社

自社商談発生

自社だけでは
・技術力不足
・提案力不足

・受注パートナー　K社
・開発パートナー　I社
を選択

受注成功

価格　開発期間　高品質

お客様

三方よしの実現

幹事会社　協力会社

利益　教育　開発工数

鋼材業販売管理システムの引合い

ライバルは20社

CADに関して知識不足

引合先の既納業者情報を得る

人脈による動的情報の取得

提案書雛形の取得

受注実績の充実

共同開発ストーリー

◆ 共同開発の流れ　S社のマネージメントにより、顧客満足と利益確保が実現する

企画・基本設計フェーズ → 詳細設計フェーズ → 制作フェーズ

I 社の
既開発実績

企画・設計書の再利用

実績があり安全・高品質

K 社の
新言語標準化利用

プログラム言語
VB.NET

開発モデル MVCモデルの採用

K 社の
雛形プログラム流用

サンプルプログラム参照

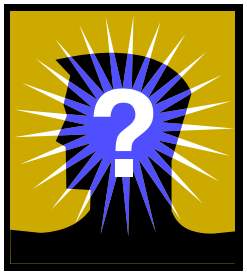
新プログラム言語習得教育が実現した

営業展開
新製品開発
の種が生まれる

共同研究ストーリー

◆「IT経営」とは？を考える

IT経営って何？ → 雑談/話合い → クラウド研究会発足 → まず自分たちで使う



全ての組織がネットワークで結ばれていること

はっきりとわからない事に気付く！

将来の仕事がなくなる程・・・不安

自社の改革

仕事として提案

NPO運営に使う

「ITによる経営貢献」

「ITによる経営競争力強化」

「経営とITの融合」

識者に聞く

セミナーに参加する

クラウドのメリット・デメリットを知る

新しいビジネスフローへ取り組む決意

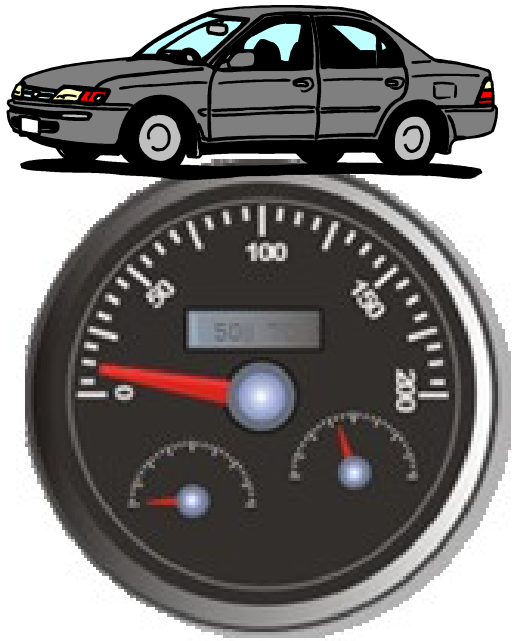
問題意識のある人だけ集める

Sales　foceの話を聞く

NPO法人へはクラウドプラットホームを無償提供してくれるSales　foce社

「IT経営とは」？

- 車を運転するためには何が必要ですか？



- 整備された車（会社）
- 免許書（許認可、指針）
- 地図（経営計画）
- 燃料（人材、原材料）
- 保険（不測事態の備え）
  -
  -
  -

各種メータ類、バックミラー（各種会議資料）

経営判断はスピーディに…

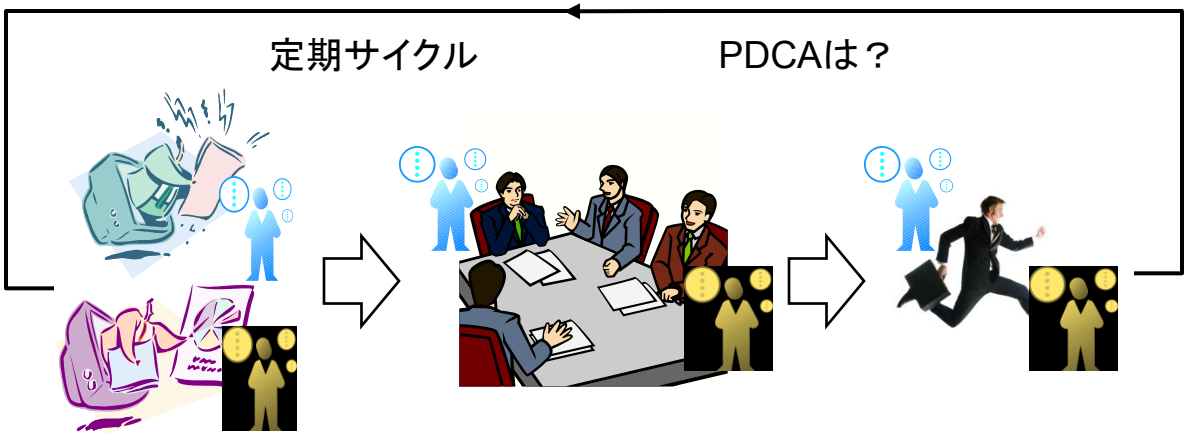
- 月より週、週より日々、日々よりリアルタイム…
- 車と同様、経営判断に必要なダッシュボードが必要です。

- IT経営とは「情報」を

見て、分析/判断し、指示をだすこと

経営課題の一例

◆ 会議に関する課題は分かっている　⇒　なぜ、解決できないのか



・会議前の資料作成
　会議のためだけの資料？
・帳尻を合わせる
　やってないけど、まぁいいか
・フォームもなく、バラバラ
　要点がつかみ難い
・経年の変化はほとんど無視
　今の状況！前のことは忘れる

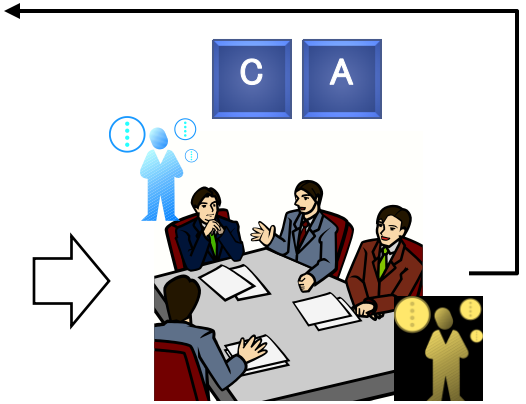
・会議録の作成
　多々書かない場合も！
・分かってても返事は
　「時間がありませんでした」
　「すみません。忘れてました」
　「すぐにやります」
・検討はそこそこ、報告中心
　順番がきたら発言…

・会議のための活動
　何があっても報告優先！
・急ぎの割り込み優先
　まぁ、会議の内容は忘れて…
・会議は会議
　日々のチェックはほとんどなし
・行動予定
　その日暮らしにどっぷり

クラウドコンピューティング活用の一例

◆ PDCAのA（アクト・アクション/処置・改善）が楽しいくらい簡単

・情報の共有
　Todoリスト　→　やるべきことは明白
・業務報告（報告・連絡・相談）
　会社のため、仲間のため、自分のため
・可視化データ（グラフ表示）
　リアルタイムで直観的にわかる



・会議録の作成
　種々コメント　→　Todoリストへ
・各種資料
　改めて作ることは全くない
・検討中心
　課題は日々つかめる

忙しくなるのは経営者・経営幹部
本当に経営課題が見えるようになる

活動を活性化させるために

- 企業壁のない企業連携
  - 経営状況の開示による利益創出（MOT対策）
  - 経営手法の開示による利益創出（強靭な経営体質を目指す）
  - 設備の共有化による利益創出（原価低減、共同購入）
  - 人材育成プログラムの確立（企業・技術は人なり、教育原価低減）
  - 設計品質保証プログラムの確立（ISO・ISMS）
  - 共同求人（求人原価低減、対外折衝力強化）
- 技術の協力関係を築く（共同開発）
  - 過去設計の流用、再生（技術のOPEN化）
  - 新規性、独創性を発揮したブランド製品の開発（マーケット分析）
  - 空き工数対策（仲間意識の確立、大規模プロジェクト運用）
- 営業活動の強化（共同受注）
  - 会社紹介・既存技術マップの充実（フォーマット作成）
  - 提案技術の向上（提案書レベルアップ）
  - ルート営業手段の確立（行政関係機関への定期訪問）
  - ライバル情報の充実

IT業者の連携がもたらす地域活性化

- 地域ITリテラシーの底上げ(お役立ち活動)
  - 旬のIT関連セミナー活動
  - 無料ITよろず相談
  - メールマガジンの発行
  - ホームページを利用したIT情報の発信
- 身近にプロのアドバイスを聞けるように
  - ホームページ無料診断
  - 出張勉強会・研修会講師の派遣
- 連携(群れ)活動の強化
  - ブランド(チームIT神戸)の価値を高める
  - オリジナル商品の開発
  - 企画開発型商品の開発
    - 特定の業界に特化した格安商品を企画し、開発する

本音の話

連携することで
私の会社は確実に
得をしていますing

ご清聴ありがとうございました

お願い：
本書に使用した一部の写真・イラストは、インターネットより引用いたしました。掲載者に許可得ず使用しているものがありますので、本書の複製・再利用はご勘弁ください。

5-1-3 第２回研究会　講演資料

第２回研究会の講演資料を添付する。

四国経済産業局主催

第２回 IT ベンダ連携気づきセミナー

「中部アイティ協同組合の取組み」

中部アイティ協同組合 参与 安田 渉

平成２２年１２月２０日（月）

１３：３０ ～ １４：５０

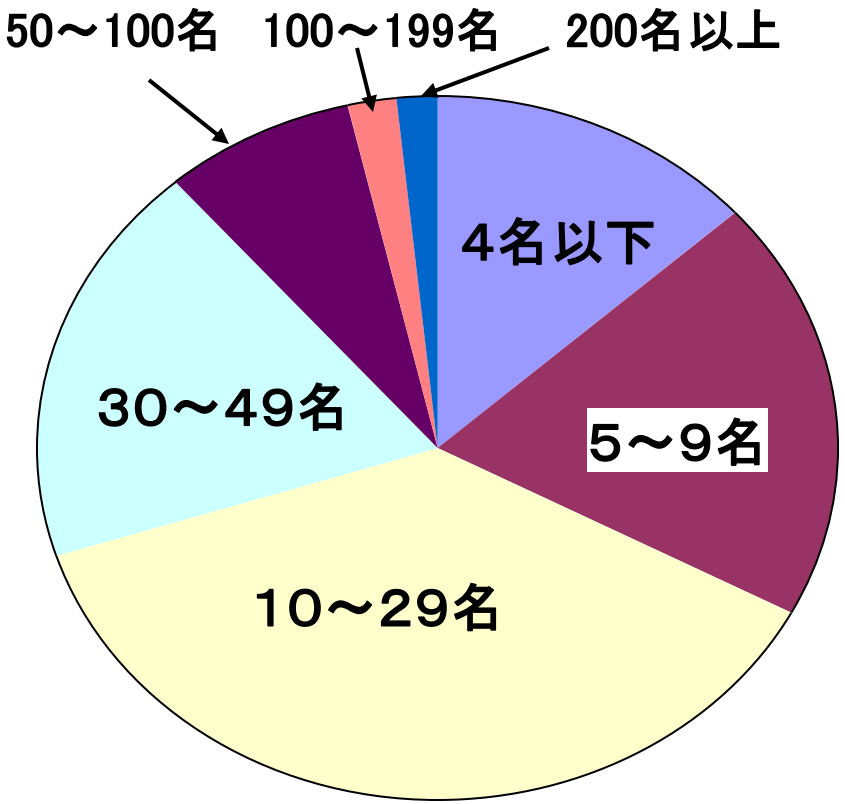
松山市民会館 第3会議室

■ 組合概要

組合名	中部アイティ協同組合
代表者氏名	鈴木裕紀
地区・資格	愛知県、岐阜県、三重県に所在する情報サービス業を行う事業者
所在地	名古屋市東区葵1-16-31
許認可	中部経済産業局認可番号　中部第46号
資本金	6,670,000円
設　立	平成13年2月28日
職員数等	3名（組合員企業の常用従業者総数：約3,400名）
加入団体	愛知県中小企業団体中央会（理事） 名古屋商工会議所 (社)中部産業連盟 全国地域情報産業団体連合会 中部学生就職連絡協議会連合会 中部アイティ産業健康保険組合（加入：234社10,617名）
組合員 特記事項	加盟企業123社 官公需適格組合証明取得（平成19年10月22日～）

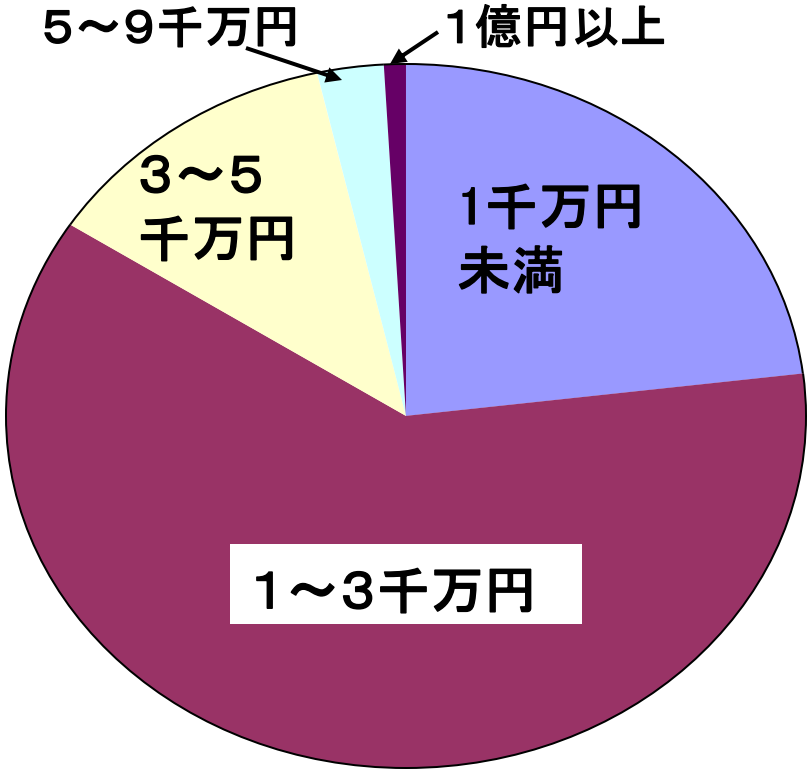
■組合員構成

従業員　分布



従業員50名未満　：　88．5%
10名未満　：　32．7%

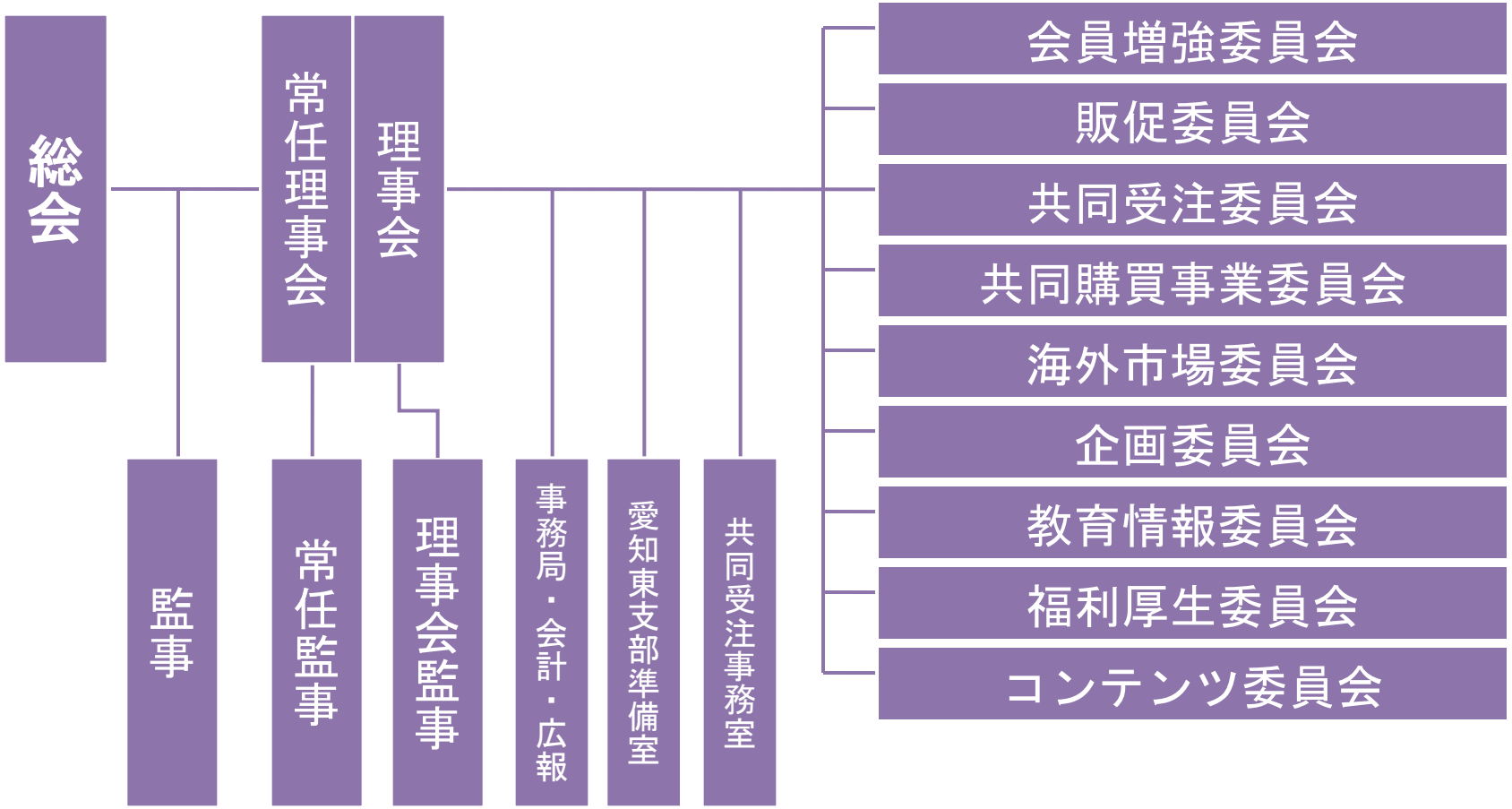
資本金　分布



資本金3千万円未満：96.5%
1千万円未満：23.0%

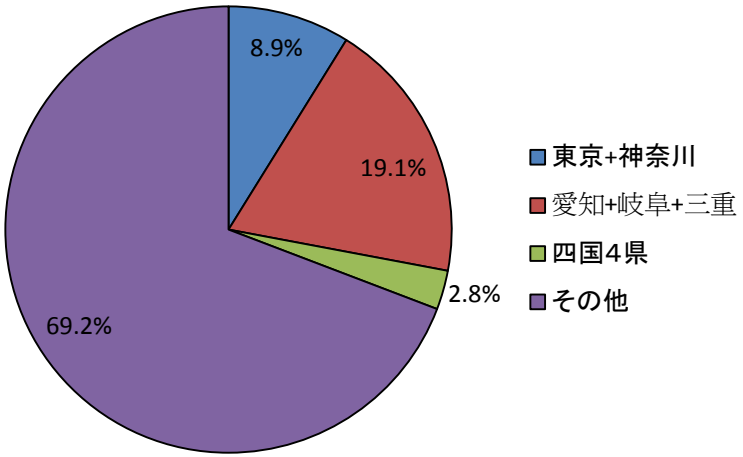
■　組合組織

組織図

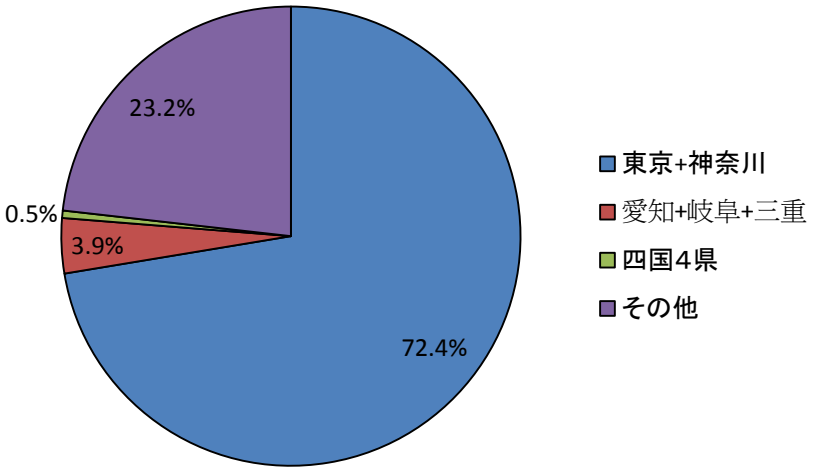

総会
常任理事会
理事会
監事
常任監事
理事会監事
事務局・会計・広報
愛知東支部準備室
共同受注事務室
会員増強委員会
販促委員会
共同受注委員会
共同購買事業委員会
海外市場委員会
企画委員会
教育情報委員会
福利厚生委員会
コンテンツ委員会

地域の現状(1)

製造品出荷額(全体)
平成20年工業統計より

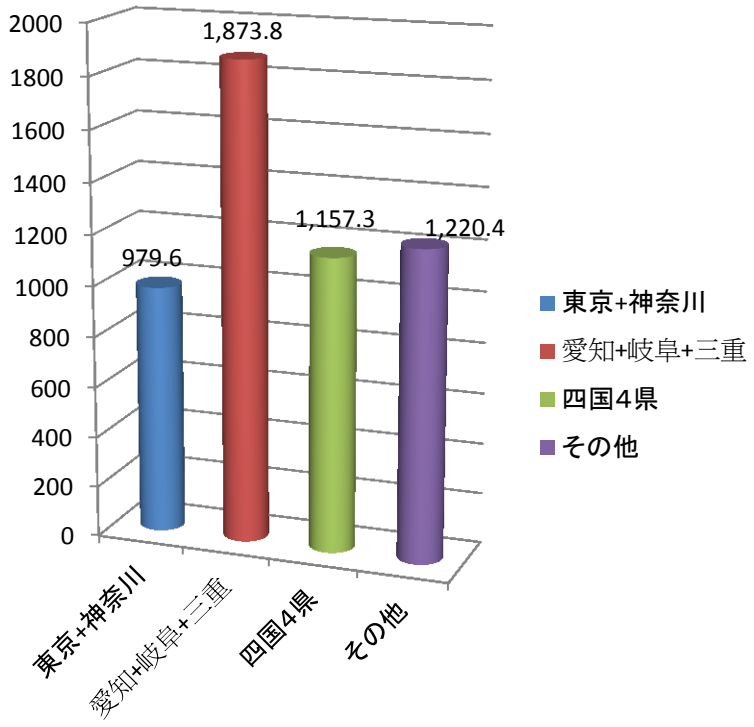


ソフトウェア・情報処理業の年間売上高
平成21年特定サービス産業実態調査より

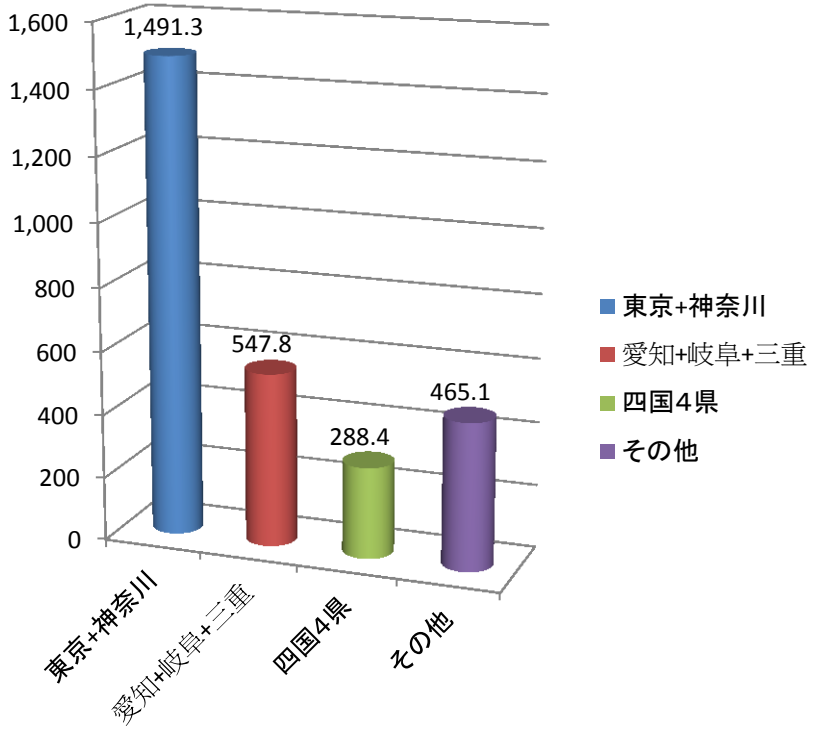


地域の現状(2)

1 事業所あたりの製造品出荷額(百万円)



ソフトウェア・情報処理業
1 事業所あたりの年間売上高(百万円)



■ 組合戦略・組合事業

当組合は業界経営の根幹である「組合員の人事制度の強化」をする事を最大の事業課題とし、加えて「官公需共同受注を通じた戦略的営業の確立」を進め、「組合内・産学官・業界団体・他団体との連携をグローバルに深め、より組合認知と業界認知の向上」を目指しております。

組合3大戦略
業界の人事制度強化
官公需の共同受注
業界・組合の認知

組合9事業	
会員増強委員会	各委員会との交流及び対外団体との交流を通じた増強活動。
販促委員会	取扱い商品、パッケージシステムの拡販と諸経費の軽減を図る為の広告・宣伝共同売出し活動。
共同受注委員会	組合と共同受注委員会社の利益に繋がる官公庁発注業務の受注。
共同購買事業委員会	組合員向けの共同購買事業の活動及びその販促活動。
海外市場委員会	IT事情視察旅行を開催。海外企業との交流機会を提供。
企画委員会	組合事業の企画、名簿管理。
教育情報委員会	組合員の業界情報、技術情報、経営管理情報等を収集し提供。
福利厚生委員会	組合員の福利厚生の充実を図ることを目的として、レクリエーション活動や親睦会を企画開催。
コンテンツ委員会	各委員会活動状況のﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ掲載と新聞発行。ﾊﾞﾅｰ広告の募集・管理。ｻｰﾊﾞの維持運用・管理。

（99～05年） 第1ｽﾃｰｼﾞ 【自主的な懇親組織】

99年	目的：地域中小企業の「繁忙期と閑散期」を相互補完 「BtoBｻｲﾄ」を考案し、たった2社で活動を開始
01年	2月に20社で協同組合認可 ⇒ 12月に46社 ⇒ 03年:78社

中小業界団体の、運営は難かしい！
しかも「BtoBｻｲﾄ」は殆ど使われず！

何故成長出来たのか？

結構、業界意見を持つ

中小経営者

結構孤独
（劣等感・閉鎖感）

会社規模・役職を気にせず意見を言える雰囲気の形成

弱小団体では大きな事業が出来ず！⇒ 当たり前の事を一生懸命に！

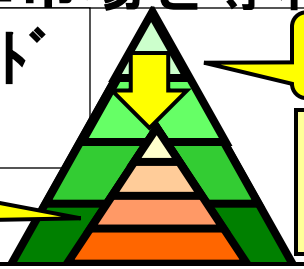
結果

05年 中部ｱｲﾃｨ産業健康保険組合
（全国建保組合、現在 ：227社 被保険者10,354名）

全国地域情報産業団体連合会（ANIA）様のご協力

（06年～） 第2ｽﾃｰｼﾞ 【人事制度強化】

1. 地域業界の問題	中部業界の組織力不足 関東圏企業･派遣会社に市場を奪われる
2. 業界構造の問題	関東中心の規模のﾋﾟﾗﾐｯﾄﾞ 後発の発展は難しい！
3. 人事制度の問題 (採用･教育･評価)	企業経営要素：人･物･金 ⇒ 人･人･人 人財(組織力) ⇒ 物･金 しかし、業界の人財投資は非常に薄い！



組合最大施策 人事制度強化	産学官連携の人財創生：ｲﾝﾀｰﾝ、講師派遣 産官連携の教育事業　：共同教育事業

短期事業	経済産業省委託事業、地域自治体と連携 ~~共同採用~~ ⇒ ｲﾝﾀｰﾝ(専用ｶﾘｷｭﾗﾑ･展示会･ｲﾍﾞﾝﾄ)	07～08年 300名
	厚生労働省･雇用能力開発機構の委託事業	06年～年100名
長期	業界奉仕 小･中･高等学校へのｷｬﾘｱ教育、職業体験受入	

(06年～) 第2ｽﾃｰｼﾞ 【人事制度強化】教育事業例

従業員研修

新入社員･社会人研修

毎春：100名程度参加（ 2日間）

新入社員･VB.Net言語研修

毎春：20名程度参加(17日間)

ミドル会(中堅社員向け研修)

年3回：ｺｰﾁﾝｸﾞ、PMBOK、ﾒﾝﾀﾙﾍﾙｽ、、

経営者向け研修

年3回：ITSS、裁判員制度、労働法

各種助成金申請、、

その他

国等委託事業	：	経済産業省・厚生労働省
未就職者職業訓練	：	雇用能力開発機構より受託
ｷｬﾘｱ講師派遣	：	中学･高校･大学、ﾔﾝｸﾞｼﾞｮﾌﾞｾﾝﾀｰ愛知
教育ｶﾘｷｭﾗﾑ開発	：	名古屋市工業研究所

■人事制度強化のため取り組んできた国等の委託・助成事業

年度	事業名	委託・助成元
平成15年	雇用促進プロジェクト認定組合	(独)雇用能力・開発機構
平成19年 ～20年	若者と中小企業とのネットワーク構築事業(夢プロジェクト)	経済産業省
平成21年	国内インターンシップ事業	日本商工会議所
平成21年	通学型基礎力養成研修事業	日本商工会議所
平成21年 ～22年	実践型人材養成システム	(独)雇用能力・開発機構
平成22年	企業との連携による若年ものづくり人材の育成事業	全国中小企業団体中央会
平成22年	高度ものづくり人材の育成事業	全国中小企業団体中央会
平成22年	新卒者就職応援プロジェクト	愛知県中小企業団体中央会

■事例　平成１９・２０年度　経済産業省「若者と中小企業とのネットワーク構築事業」

夢プロジェクト２００９秋

２００９年１１月６日(金)　名古屋国際会議場白鳥ホール

参加人数　397名

（企業21社98名、来賓･ゲスト16名、
学校関係者45名、学生224名、未就職者14名）

インターンシップ展示会風景

インターンシップ展示会

インターンシップオリジナルカリキュラムを実際に体験してもらい、企業と学生のマッチングチャンスを広げる。

社長との座談会風景

セミナーエリア

社長との座談会
～ 中小企業の社長に聞きたかったことを大討論 ～
就職セミナー（株式会社リクルート）
～ 就職に向けて学生が準備しておくこと ～
企業セミナー（エン・ジャパン株式会社）
～ 中小企業が優秀な人材を採用するために必要なこと ～

（08年～） 第3ｽﾃｰｼﾞ 【共同受注】

急激に厳しい経済情勢 ⇒ 製造業中心の中部経済は減産局面

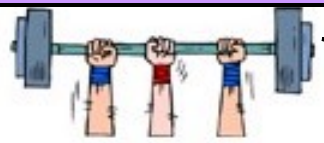
特定ｻｰﾋﾞｽ産業動態統計(情報ｻｰﾋﾞｽ)：08年1月～8月連続 前年ﾌﾟﾗｽ

本格的な株安円高は9月末～ ⇒ 09年3月末が転換期？

官公需適格組合（国の認可）	官公需に意欲的＆責任を持ち納入出来る
	愛知県11団体　06年平均納入額 ：3.9億円
中部局管内に情報ｻｰﾋﾞｽ業は無い	他業種を見習い07年申請⇒認可

08年	受注実績 ：3千万円　小さな一歩だが、大きな成果
	共同受注の運営も難しいと言われた ⇒ 組合力が必要 ①今迄培った地域の信用（営業活動は、あくまで自助努力） ②規約を実行する組織力（平等で無く公平に配分出来る組織）
09年	業界情勢は厳しい！ ⇒ 今こそ共同受注強化の好期！

製造業基盤の中部経済	下支えする、独立系情報ｻｰﾋﾞｽ企業は弱い



下支えし、地域経済に貢献出来れば幸いです！

■ 共同受注委員会

官公需適格組合として幅広く活動。

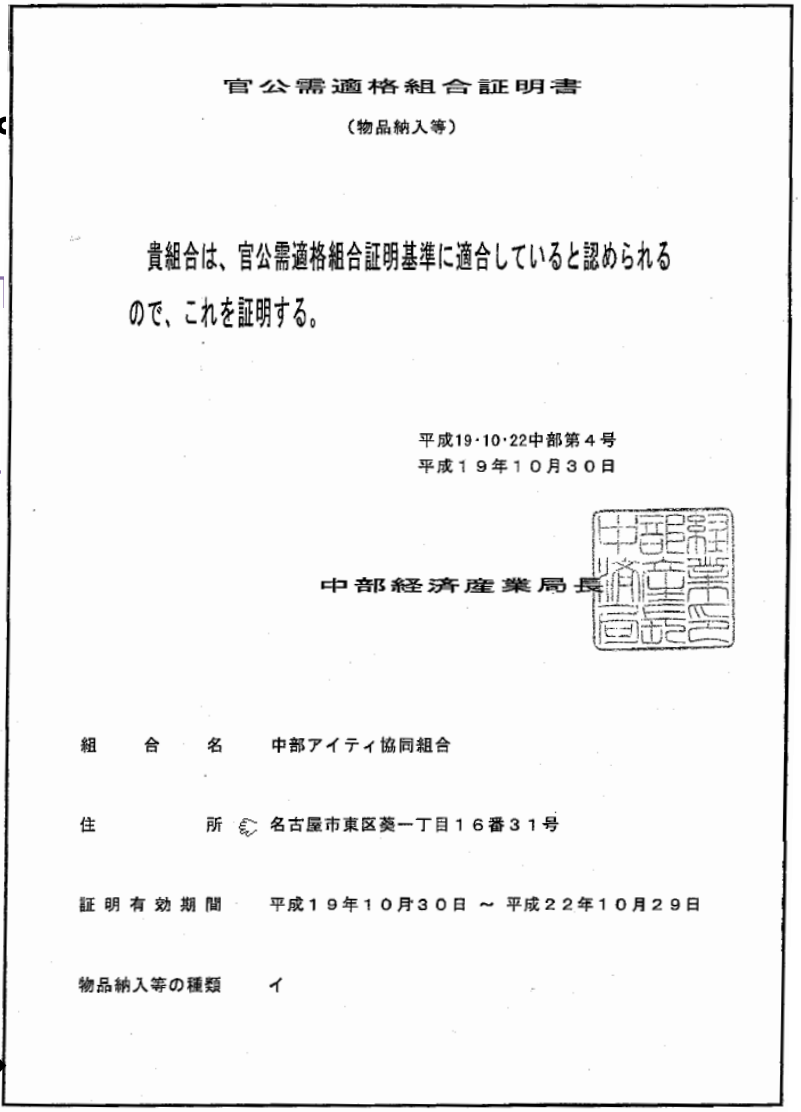
活動内容

組合として官公需の受注窓口となり、経済産業省・厚生労働省・愛知県・名古屋市を中心に、徐々に受注を拡大しています。

官公需適格組合

中部アイティ協同組合は中部３県の中小IT企業団体であり、官公需の受注した契約を十分に責任を持って履行できる経営基盤が整備されている組合であることが国に証明された官公需適格組合です。

官公需適格組合証明書 ➡



官公需適格組合証明書

（物品納入等）

貴組合は、官公需適格組合証明基準に適合していると認められるので、これを証明する。

平成19･10･22中部第４号
平成１９年１０月３０日

中部経済産業局長

組　合　名　中部アイティ協同組合

住　所　名古屋市東区葵一丁目１６番３１号

証明有効期間　平成１９年１０月３０日 ～ 平成２２年１０月２９日

物品納入等の種類　イ

■　官公庁受注実績一覧（平成22年1月現在）

情報システム関連

区分	実績業務	発注年度	発注部門
委託業務	市町村立学校ネットワーク運用業務　※契約履行中	平成21年度	愛知県教育委員会事務局管理部教職課
委託業務	防犯登録データ作成業務　※契約履行中	平成21年度	愛知県警察本庁総務部会計課
委託業務	高等技術専門校統計情報整理システム開発業務	平成21年度	愛知県産業労働部労政担当局就業促進課
委託業務	家屋評価調書作成業務　※契約履行中	平成21年度	津島市総務部税務課
委託業務	境界明示資料入力業務委託	平成21年度	名古屋市緑政土木局測量課
委託業務	情報機器の活用支援･情報モラル向上委託業務　※契約履行中	平成21年度	東浦町教育委員会学校教育課
委託業務	繊維産業インターネット販売システム構築事業　※契約履行中	平成21年度	愛知県産業労働部地域産業課繊維産業グループ
委託業務	蔵書及び技術雑誌のデータベース化事業	平成21年度	愛知県産業技術研究所尾張繊維技術センター
委託業務	文化芸術団体データベース作成事業　※契約履行中	平成21年度	愛知県県民生活部文化芸術課
委託業務	口座振替依頼書電子ファイル化業務委託　※契約履行中	平成21年度	津島市総務部収納課
委託業務	行政文書電子ファイル化業務委託　※契約履行中	平成21年度	津島市総務部総務課
委託業務	災害時要援護者情報データベース化事業　※契約履行中	平成21年度	愛西市社会福祉課
委託業務	油ヶ淵ライブラリシステム機能強化業務　※契約履行中	平成21年度	愛知県環境部水地盤環境課
委託業務	デジタルアーカイブ化　※契約履行中	平成21年度	一宮市教育委員会
委託業務	緊急雇用創出事業　戦時下の県民生活資料データベース化事業 ※契約履行中	平成21年度	愛知県県民総務課
委託業務	一宮市営墓地IT整備事業委託業務　※契約履行中	平成21年度	一宮市清掃対策課
委託業務	緊急雇用対策　一宮市立豊島図書館郷土資料デジタル化事業 ※契約履行中	平成21年度	一宮市立豊島図書館（教育委員会）
委託業務	火葬台帳整備　※契約履行中	平成21年度	弥富市環境課

■　平成21年の活動記録

1月26日・27日	厚生労働省　実践型人材育成システム　訓練担当者育成講座開講とキャリア助成金申請講習	7月24日	Javaフレーム勉強会 第2回Grails勉強会（会員製品紹介事業）
2月3日	第8回ミドル会	8月26日	第8回中部IT杯争奪ボーリング大会
2月18日	中部アイティ協同組合通常総会・懇親会	8月1日～9月30日	IT川柳2009募集
3月3日	経済産業省　若者と中小企業のネットワーク構築事業　成果報告会	10月24日・25日	第四回ITF魚釣り大会＆懇親会
3月4日	中小企業に対する雇用調整助成金の申請Q&A	10月22日	第12回中部アイティ協同組合ゴルフコンペ
3月25日	次年度　経済産業省事業検討会	10月15日	第10回ミドル会
4月2・3日	新入社員実力養成講座	10月14日	10月度委員会と講演会及び懇親会
4月6日～24日	VB.NETプログラマー育成講座	9月25日	Javaフレーム勉強会 第3回Grails勉強会（会員製品紹介事業）
5月9日	第11回中部アイティ協同組合ゴルフコンペ	10月7日	「SaaS・OSS研究会」発足会
5月24日～28日	ベトナム事情視察	11月6日	（独）雇用・能力開発機構愛知センター「中小企業人材確保推進事業」夢プロジェクト2009秋
5月23日	第三回ITFマス釣り大会	11月6日	厚生労働省「実践型人材養成システム構築事業」訓練実施報告会、及び来年度訓練ご案内
6月3日	～できる上司はやっている！～部下を劇的に伸ばす「ほめ方」「しかり方」セミナー	10月22日	「キャリア形成促進助成金」セミナー
6月4日	戦略的基盤技術高度化支援事業　検討会	11月13日	不況の今だからこそ考えるオフショア開発
6月24日	雇用調整対策支援についてのセミナー	11月24日	IT業界ローカル・インターンシップ・イノベーション2009
6月27日	第9回ミドル会	11月17日	新入社員研修システム説明会
6月29日	（独）雇用・能力開発機構愛知センター「中小企業人材確保推進事業」夢プロジェクト2009春	12月1日	SaaS・クラウドコンピューティング勉強会
7月29日	暑気払い講演・懇親会	12月10日	忘年会

■平成２２年の活動記録

2010.5.16に大運動会開催

2010年（平成22年） 5月18日 火曜日 中部経済

競技に参加する出場者ら（一宮総合運動場で）

関係者ら650人参加

中部アイティ協組 大運動会

組合員らが相互に交流

中部アイティ協同組合（事務局名古屋市東区葵1の16の31、鈴木裕紀理事長）はこのほど、一宮市千秋町の一宮総合運動場で「中部IT協同組合2010年大運動会」を開催した。

同協組は中部3県の中小IT企業団体で、今回、組合活動の一環として大運動会を企画した。当日、組合関係者ら約650人が参加した。晴天にも恵まれ、各競技に熱中する出場者らの姿が見られ、大きな声援も聞こえた。

という思いも込めて企相互交流や景気低迷でも落ち込むことなく、各企業や社員らの元気な姿をアピールしたいた。

同理事長の鈴木裕紀氏は「多くの方が参加され、非常に活気のある大会となった」と語り、今後も組合として同様の取り組みを続け、企業活性化につなげていく考えだ。

同運動会では各企業を4組のグループに分け、各競技の総合点を競い合った。また、企業対抗リレーでは、エスワイシステム（名古屋市）が第1回の優勝チームとなった。

■まとめ

当組合は、委員会活動を通して

「汗をかく企業が

その汗に応じて

果実を得る」

システムを構築しています。

ご静聴ありがとうございました。

5-1-4 第３回研究会　講演資料

第３回研究会の講演資料を添付する。

第3回ITベンダ連携気づきセミナー

Eyesの活動について

～インターンシップの取組み～

2011/2/10

NPO法人Eyes
790-0004
松山市大街道3丁目2－26
Tel／Fax　089－908－6230
info@npoeyes.net
http://www.npoeyes.net

自己紹介

- 横山　史
  - 愛媛県出身
  - 会社員を経て、NPO法人ETIC. へ転職
  - 2005年Eyes設立メンバー、代表理事
  - 大学連携事業、事務局業務を行う
- 竹下　愛
  - 香川県出身
  - 2007年～Eyes学生スタッフ（愛媛大学在学時）
  - 2009年～大学卒業後、Eyes正職員
  - インターンシップコーディネート、事業統括を行う

NPO法人Eyes　組織概要

- ビジョン

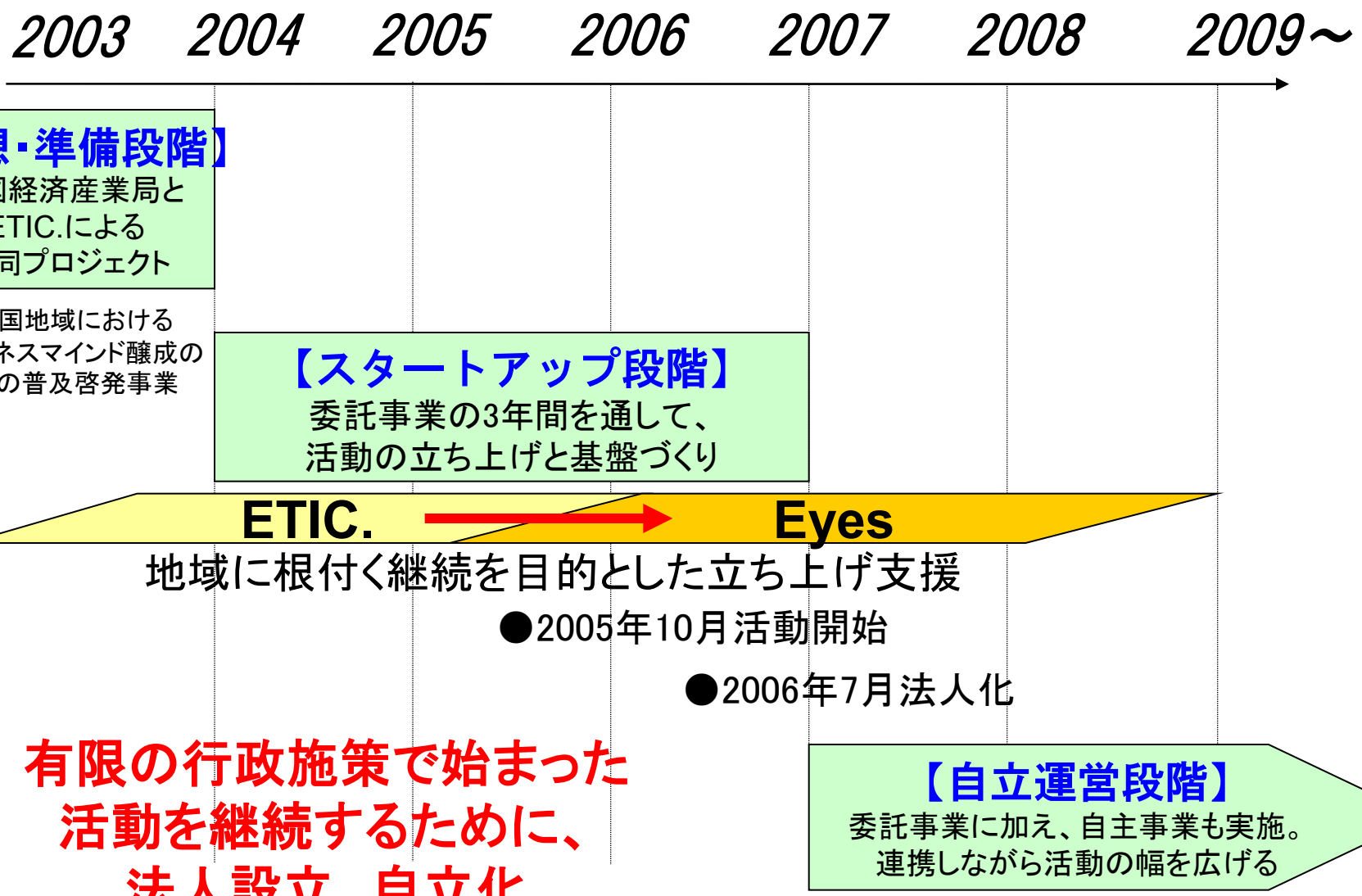
「意思を持って理想を実現する人が溢れる社会を目指します」

- 構成メンバー
  - 専従スタッフ　2名
  - ボランティアスタッフ　10名　（大学生、社会人）
  - 正会員　14名　（大学教授、経営者、卒業生）
  - 法人サポート会員　30社　（愛媛県内企業）
  - 個人サポート会員　（地元在住・県外在住の愛媛に縁ある人）

- 事業内容
  - 長期実践型インターンシップ事業
  - キャリア教育事業

    （社会人講師コーディネート、授業企画、カタリバ、冊子制作、講演等）

NPO法人Eyes　設立の背景



NPO法人Eyes　連携事業実績

- 2006年度　ジョブカフェ愛work　起業家型リーダー育成インターンシップ事業
- 2007年度　経済産業省　若者と中小企業のネットワーク構築事業
- 2007年度　経済産業省　アジア人財資金構想事業
- 2008年度　愛媛県提案型協働事業促進モデル事業
- 2008年度　ジョブカフェ愛work　愛媛インターンシップ促進事業
- 2008～2010年度　愛媛大学　地域インターンシップ事業
- 2008～2010年度　松山大学　社会人セミナーコーディネート事業
- 2008～20010年度　宇和島市　青少年人材育成事業

インターンシップとは

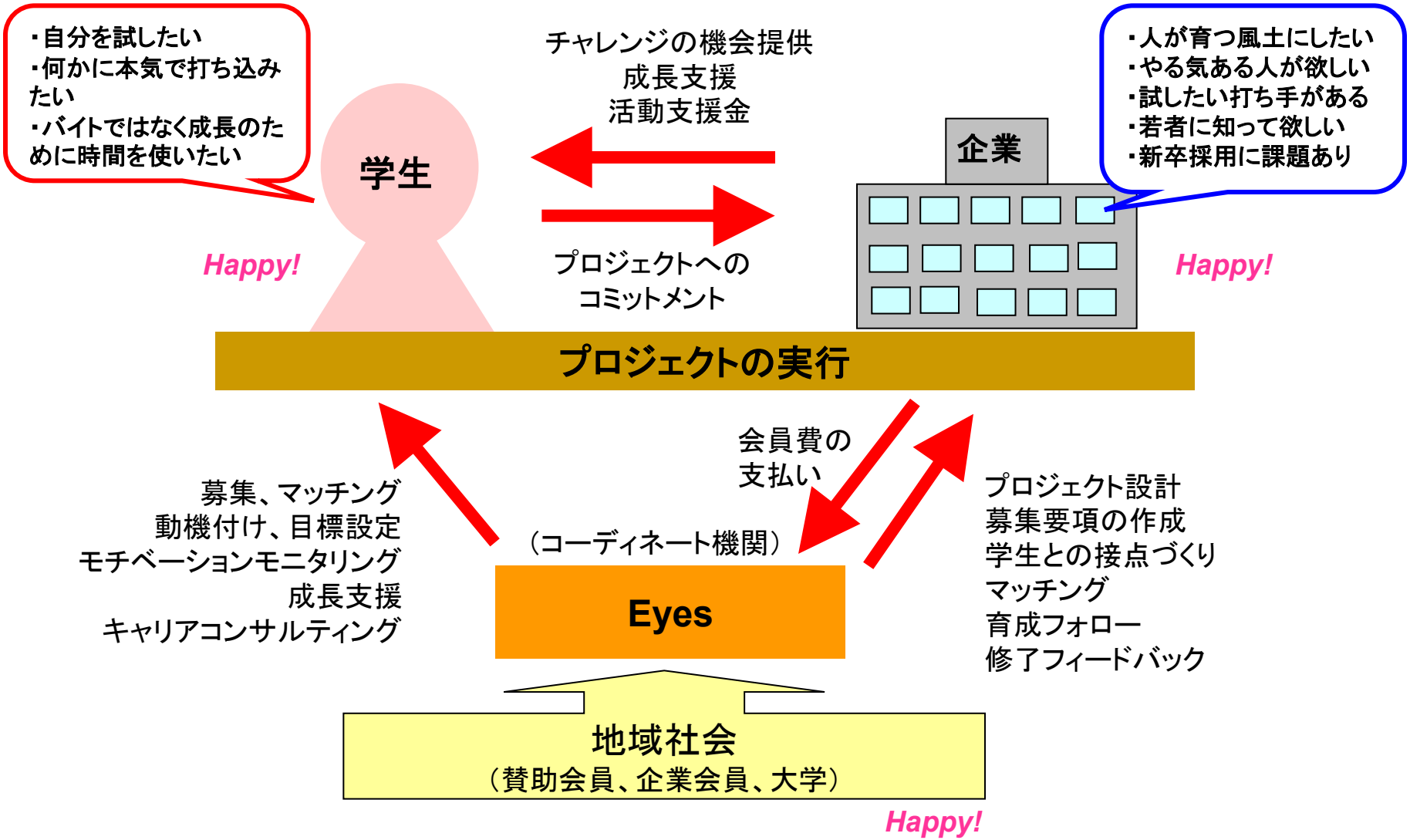
- 学生が一定期間企業等の中で研修生として働き、自分の将来に関連のある就業体験を行える制度

- 参加する学年は？
- 時期や期間は？
- 給与は支払うのか？
- 授業との兼ね合いは？単位は？
- どのような仕事をするのか？
- どのように募集するのか？

愛媛における主なインターンシップ

- 大学生のインターンシップ機会
  - 大学コンソーシアムえひめ（愛媛大学、松山大学、松山東雲女子大学・短期大学）
  - 大学運営プログラム（学部、実習、留学生etc）
  - 企業運営プログラム（社会貢献、採用課程etc）
  - 行政運営プログラム（県庁、内閣府etc）
  - ジョブカフェ愛work（半日～）
  - NPO法人Eyes（長期実践型）
  - その他、全国・世界共通ウェブサイト上での募集等

実践型インターンシップの仕組み



実践型インターンシップの効果

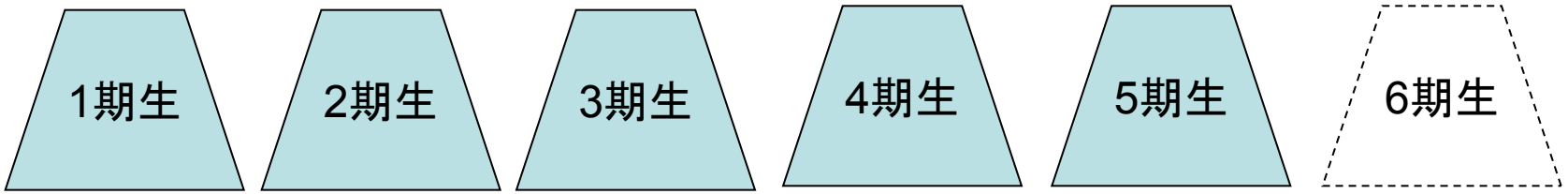
- 企業にとって
  - 事業の推進
  - 組織の人材育成力の向上
  - 社員育成
  - 会社の働きがいの確認
  - 教育機関との関係性構築
  - 会社PR
  - 次世代人材育成への参画

- 学生にとって
  - コミュニケーション、関係性
  - 働く意味
  - 感謝
  - 仕事を創り出す主体性
  - 行動し、壁を乗り越える
  - 自己を知る
  - 尊敬する先輩との出会い

実践型インターンシップ　導入事例A社

愛媛県今治市　建設業

働きたい会社としてのPR、そして、組織の人材育成力アップへ

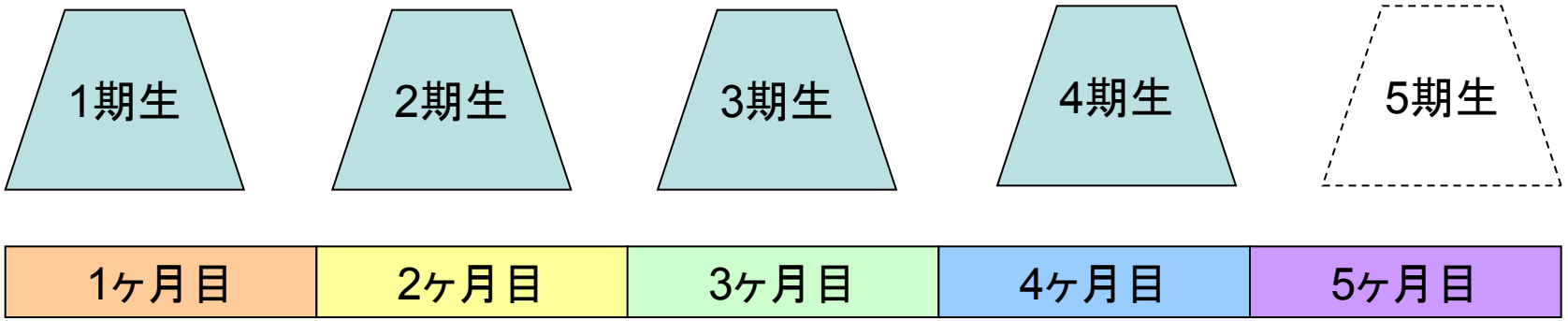


	第1段階	第2段階	第3段階
課題	新卒募集をしても、応募が来ない。 営業チームをつくりたい。	社員の人材育成力を 上げたい。	新たな 課題への 取り組み
目的	インターンシップ生に、この会社での働きがいを実感してもらい、発信する。	新人が一人前になるまでの過程をシュミレーションする。	
仕事	営業アシスタントをしながら、ブログを書く。	教育担当になって欲しい社員のもとで仕事をする。	
効果	ブログを見て応募がくるようになり、毎年採用が実現。営業チームが完成。	新入社員を育てる文化ができ、定着するようになった。	

実践型インターンシップ　導入事例B社

愛媛県松山市　小売業

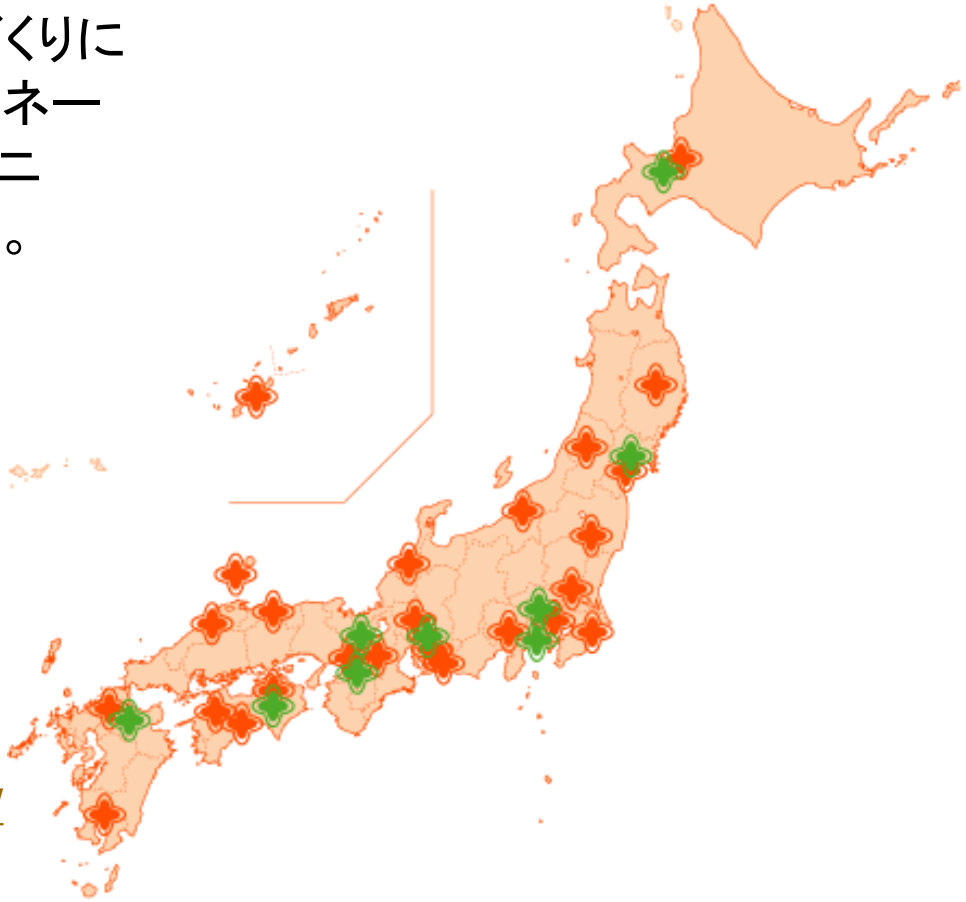
暗黙知のマニュアル化、改善提案の実行、社内への伝播



日常業務	商品知識、接客販売の基本を覚える。	売上目標を立てて、スキル向上を目指す。			会社に貢献する！
ミッション	社内で人間関係を築く。	社員を褒める。	社員を叱る（改善提案）。	社内の改善提案を実行する。	なりたい自分に近づく！
効果	労働力	マニュアルの作成	幹部への提案	プロジェクトの実行	社員への伝播

チャレンジ・コミュニティ・プロジェクト

若者たちが成長・挑戦できる機会づくりに取り組んでいる全国各地のコーディネート団体と一緒に、「チャレンジ・コミュニティ・プロジェクト」に参加しています。



●チャレンジ・コミュニティ・プロジェクト
http://www.challenge-producer.net/

●全国の本格派インターンシップ検索サイト
プロジェクト・インデックス
http://www.project-index.jp/

●地域若者チャレンジ大賞
ファイナルプレゼンテーション大会
http://www.challenge-community.jp/award/

●東京ベンチャー留学
http://www.project-index.jp/tvr/

Home Island Project

在京の四国出身20ー30代による自主プロジェクト

以上